当代学术思潮译丛

人际传播
社会交换论

●〔美〕迈克尔·E·罗洛夫 著
● 王江龙 译

上海译文出版社

Michael E. Roloff

INTERPERSONAL COMMUNICATION

The Social Exchange Approach

Sage Publications, Inc. 1982

根据美国塞奇出版公司 1982 年版译出

人 际 传 播

——社会交换论

〔美〕迈克尔·E·罗洛夫 著

王江龙 译

上海译文出版社出版、发行

上海延安中路 955 弄 14 号

全国新华书店经销

上海译文印刷厂印刷

开本 850×1168 1/32 印张 4.75 插页 2 字数 102,000

1991年 6 月第 1 版 1991 年 6 月第 1 次印刷

印数：0,001—5,000 册

ISBN 7-5327-1005-X/C·021

定价：2.90 元

译者的话

传播学是第二次世界大战以后，特别是随着当代电子传播媒介的飞速发展和行为科学的建立而产生和发展起来的一门新兴学科，人际传播学则是这门新兴学科的一个重要分支和崭新的研究方向。具体而言，人际传播学就是以人与人之间的交往这一人类社会最古老、最常见、最频繁的社会活动为研究对象，博采各门学科的新成果，系统地探讨人们如何通过相互间的交往建立和维护一定的人际关系，并着重研究人类的这种社会交往在人际关系中所起的作用。

《人际传播——社会交换论》一书是关于人际传播学社会交换理论的专著。作者迈克尔·罗洛夫先生是美国西北大学传播系的教授，专门研究人际传播学理论，其学术造诣在美国传播学界享有一定声誉。除本书外，罗洛夫较有影响的著作还有《说服劝导：理论及新的研究方向》、《社会认知与传播学》等。在《人际传播——社会交换论》一书中，作者全

面介绍了研究人际传播的五种社会交换理论：霍曼斯的操作心理学观点、布劳的经济学观点、蒂博特和凯利的相互依赖论、E·福阿和U·福阿的资源论以及沃尔斯特等人的公平论。作者具体分析各个理论的基础、决策观及交换模式等问题，深入研究各理论对人际关系、人际冲突及其解决方法的基本观点，推敲比较各自的异同，并在一一试于社会生活实践的基础上指出这些理论的长处与不足。

本书是理论性较强的学术著作，出版以来一直受到美国传播学界人士的推崇，被认为是人际传播学理论研究的前沿，有一定的学术地位。但是，对于我国读者来说，就应考虑这些理论得以产生的社会基础，以及作者本人的思想局限。希望读者阅读时结合我国国情，注意分析。

目次

作者前言

我在大学教书时，经常有人要我开设介绍传播学理论概貌的课程，特别是选修这门课程的本科生和研究生通常都希望能对传播学学者研究的领域作一全面的介绍。由于他们相对来说对传播学接触时间不长，我觉得他们对这门课的反应是饶有趣味的。

他们对传播学往往有两个总的评价。首先，传播学者所研究的各种现象其范围之广泛，使他们惊讶不已。学生们一开始就要应付同劝服有关的认知过程理论，接着又要学习人际关系、小群体、组织、大众媒介，内容如此之多，确实令人同情。当学生们意识到用于研究这一庞杂领域的经验的或人文主义的方法如此多种多样时，他们的惊讶之情常常倍增。不管怎么说，大多数学生修完这门课时，总是深感其内容之丰富。

其次，是一种多少带点否定意味的评价，这是由于传播学从其他学科借鉴甚多的缘故。只要对传播学的主要分科略作考察，就会发现它们从其他学科借用了大量理论。在劝服方面，特别典型的是，讨论了诸如认知不和谐理论、社会裁决方法、期望价值理论等社会心理学理论。关于小群体传播，则从

社会心理学的群体动力研究中得益甚多；对于组织的传播的研究，往往得到社会结构理论的指导；对于大众传播效应的研究，曾使用诸如社会学习理论这样的心理学理论，也曾使用革新推广法这样的社会学观点。许多学生很高兴能够运用他们在别的课程中学到的理论，但也有的学生抱怨课程内容重叠。确实，考虑到从劝服到大众传播这类认知不和谐理论充斥了每一堂课，我们觉得这种抱怨是有道理的。

然而，尽管有内容重叠的现象，传播学从其他学科的学者们提出的理论观点中得益匪浅。传播学的历史不长，它从历史较长的学科的研究中得到了重要的启迪。而且，人们希望，跨学科的理论交流将促使社会科学渐渐成为研究人类行为的一种更为全面的方法，而不是一种局限性很大、支离破碎的方法。无论如何，在探索任何现象时，"学术沙文主义"似乎都是无济于事的。

话又说回来，从其他学科借用过多也可能是危险的。我们有时会情不自禁地将一种研究人类其他行为方式的理论不恰当地应用到传播学上来。在这种情况下，就会产生两种相对立的结果：或歪曲了该理论的逻辑性使之适应传播学，或歪曲了传播学使之适应该理论。

由于考察学科内外的理论可能造成知识扩张，也由于不恰当地应用这些理论会造成歪曲的危险，所以，看来很重要的是应该先对某一理论的种种假设作详尽的研究，然后再作全面的应用。本书的目的就在于研究一整套被笼统地称为"社会交换理论"的学说。这些理论虽然起源于不同的学科（社会学、心理学、社会心理学），但常常被作为单一理论来对待。而且，它们对人类行为所作的假设也是大相径庭的。

当今对人际传播的许多解释都暗示它们与这些理论中的一个或几个有联系，但都没有明确地指出这些联系。例如，米勒与斯坦伯格认为，传播的目的是控制环境。人与人之间进行传播，目的是要获得各种期望的结果，包括金钱的、肉体的以及社交上的回报。纳普指出：考察涉及某一关系的潜在的回报和代价，可能有助于理解人们为什么愿意追求、保持，或中止这一关系。最后，威尔莫特也曾提出：双边关系的发展，是基于彼此愿意共同做些什么，以及为对方做些什么。

在以上所引各例中，这些作者不约而同地指出了对人际传播的一个重要影响，即人们倾向于在能发展自我利益的情况下，同某些人发生某些传播行为。这一设想并不是说人们总是在谋求相互利用，而是指人们偏向于那些能提供所想望的结果的环境和关系。毫无疑问，如果能为双方提供使彼此都满意的经历，而不是人利用人的关系，那么，彼此的自我利益就能得到照顾。一种理想的关系，看来是双方均能为对方带来充分的利益，以致这种关系成为双方获得满足的可靠来源。麦考尔与西蒙斯认为：回报的可靠性是将两个人结合在一种关系里的主要纽带。

人际传播的动力是自我利益——这一假设与社会交换理论相吻合。然而，社会交换诸理论所涉及的领域各不相同，我们有必要来探讨一下这些不同。这或许能使我们对人际传播过程有重要的洞察。

为充分探讨社会交换诸理论的潜在作用，本书将试图回答三个问题：（一）什么是社会交换理论？它们各自所作的假设有什么不同？（二）各种社会交换理论怎样看待种种人际传播现象（如关系的发展、自我披露、人际冲突、冲突的解决）？（三）

使用社会交换理论来分析人际传播有什么长处？有什么不足？

本书共分五章来回答以上问题。第一章主要介绍社会交换和人际传播过程的种种定义，该章将讨论社会交换、自我利益、人际传播等术语。第二章探讨五种社会交换理论，霍曼斯的操作心理学观点，布劳的经济交换模式，蒂博特与凯利的相互依赖论，E·福阿与U·福阿的资源论，以及E·沃尔斯特、贝尔谢德和G·沃尔斯特的公平论。第三章集中探讨这五种理论怎样应用于人际吸引、关系发展和自我披露之中；由于这五种理论没有特别提到以上所涉及的每一个问题，所以要作一些与五种理论相一致的补充说明。第四章将描述这五种理论怎样分析人际冲突以及人际冲突可怎样得到解决。第五章将考察使用这些理论来研究人际传播有什么长处和不足。

在开始讨论之前，还应提到本书的最后一个目的。当笔者还在念大学的时候，有一些课程或书籍是颇受贬低的；说一门课程或一本书采用了"烹调书的方法"，就等于指责它内容空洞，因而毫无用处。当时人们极为重视提出理论或发展理论的一些课程。我当了教授之后却又发现"理论"一词已失去了往昔的积极涵义，而与"内容空洞"联系在一起了。本书的对象包括专业人员和初学者，我希望各类读者都能重新认识理论的价值及其丰富的内涵。依赖理论，我们可以理解周围的现象；我们也希望依赖理论，使我们的环境发生积极有利的变化。

迈克尔·E·罗洛夫

于伊诺利伊州埃文斯顿市

1 社会交换的主要概念

为了理解社会交换与人际传播之间是怎样发生关系的，我们要考察作为其特征的关键过程。本章将探讨社会交换的一些概念，诸如资源、回报、代价、自我利益等。同时介绍当前学术界对于人际传播的看法。最后，将人际传播作为社会交换现象重新加以认识。

人们称之为友谊的东西只不过是利益的相互调和，善行的相互报应；简言之，不过是利己心期待能从其中有所得益的交易形式。

——弗朗索瓦，拉罗什富利公爵(1678 年)

这位十七世纪的法国作家所表述的思想似乎使二十世纪的美国人感到陌生。正如我们在过去的三百年间在人类活动的几乎所有方面都取得了显著进步一样，人际关系也发生了变化。认为人际关系的基础是自我利益(与亚当·斯密对经济学中指导力量的看法并无二致)，这是对人际传播的可悲的

评价。生活在二十世纪的美国人终于被告知说："奉献比获取好"、"尽量奉献吧，直到受损害为止"、"奉献可使他人幸福"、"宽宥他人的过错，忘却他人的过错"。

这些家喻户晓的至理名言或许代表了某些理想，但是只要对我们社会的人际关系状况稍加思索，就会明白这些理想并非常能实现。以离异告终的婚姻与日俱增。甚至那些试图逃避婚姻羁绊的人也开始将争端诉诸法庭仲裁，也有些人开始签订婚姻契约，以确保婚姻关系中的平等地位。笔者就知道有一对夫妻在结婚以前就对离婚办法达成了协议！这可能会促使对人际关系持冷嘲态度的人宣称："爱情意味着永远不需要道歉，因为道歉永远是不够的。"

虽然笔者无意为那种认为人际关系必定是相互利用的观点辩解，但我们将要考察那一套理论，它们主张人际关系中的指导力量是双方自我利益的增强。这套理论并不认为自我利益是坏东西，相反地认为承认自我利益事实上将促进人际关系的发展。这些理论通常被总称为社会交换理论。要理解这些理论，就必须懂得有关的术语。我们分三个部分来讨论这些关键的概念，即：社会交换的过程，人际传播，作为社会交换的人际传播。

社会交换的过程

本节将考察用来描述社会交换的种种概念。我们将触及三个主要的问题：（一）什么是社会交换？（二）在社会交换中，被交换的是什么？（三）我们为什么进行社会交换？

什么是社会交换?

"交换"这一概念初看似乎比较简单。它通常被认为是:某物从甲方转移到乙方,以换取它物。E·福阿与U·福阿认为,一次交换过程涉及到一个前行动和一个后行动。甲方给予或拒绝给予乙方某一资源,这就是前行动;这一前行动引起乙方的某一反应,就是后行动。

埃默森指出,某些交换可以被看作是在个人与其周围环境之间发生的。例如,一个孩子可能一次又一次地到厨房去翻动食品柜,其结果是找到一盒一盒的甜饼。对交换的这种观点与操作心理学中学习的观点十分相似。正是从环境中换取了回报,才促使了行为的反复进行。不过,埃默森也指出,另外一些交换涉及到两个相关的人。这一类交换不是涉及到一个有主动行为的人以及处于相对被动地位的环境,而是涉及两个均有主动行为的人,他们分别构成对方的主要环境刺激。举个例来说,一个小孩可能懂得了,说"请"这个有神奇效果的词是从母亲那里讨到甜饼的必要而非充分的条件。从孩子方面来讲,他明白了怎样的条件能使一个重要的环境刺激(母亲)提供愉快的东西(甜饼);母亲方面也懂得了给孩子甜饼能够产生一种社会所需要的行为——感谢。这两方面的行为是互为依存的。

埃默森描述的两类交换中,看来第二类对研究人际传播的学者来说更有用处。我们通常给人际传播下的定义是:两个人之间的——而不是一个人与无生命的环境角色之间的——符号的相互作用。然而,即便认识到社会交换涉及到甲乙两人,仍未能使社会交换所固有的复杂性显示出来。

在甲乙两人之间可能发生许多不同类型的交换;其中至

少有两大类，经济的和社会的。布劳曾指出过这两大类交换之间的区别。第一，经济交换涉及两人之间明确的义务，而社会交换所涉及的义务是不明确的。当某人签订一项商业合同时，双方承担的义务都是规定得一清二楚的（至少对双方的律师来说是这样），而当两人进行社会交换时，一般并不明确规定交换的形式。我帮邻居装上防风窗，并不因此而讲明他也有义务帮我装上防风窗。我们中间的一方或双方可能会觉得欠了情，但怎样来报答这份情，各人的想法未必一致。

第二，经济交换对履行义务的时间也有明确规定，而社会交换对此不作规定。我在冬天帮邻居装上防风窗后，他可能不是在今冬还这份情，而是打算明年春天卸下防风窗时帮我一手。

第三，经济交换的对象是容许讨价还价的，社会交换的对象则通常不作讨价还价。举例来说，我经常听到男女大学生对传统的约会行为表示不满，男女双方似乎都意识到，我们的文化所要求的不成文的义务是，男方为女方提供某些有形的回报（如：请吃饭，请看电影，或者赠送鲜花），女方则有必要报以好感或在某些场合给予温情。双方似乎都明白自己应该做些什么（尽管他们可以明知而不做）。如果双方公开地讨价还价，他们之间关系的性质就改变了，或许也就无法继续下去。

第四，经济交换基于对法制的信赖，而社会交换基于彼此的信任。如前所述，经济交换通常受法律制度所强加的合同义务的制约；但当两人进行社会交换时，他们必须信任对方具有作出相应交换的善意。如对方不作相应的交换，唯一的选择常常就是中止交换。

第五，经济交换通常不涉及个人，而社会交换会产生人与

人之间的义务感、感激和信任之情。由于两名商人在交易中受到法律的保护，因此他们的交换既不需要也不一定产生特殊的信任感。他们之所以履行义务，并非因为对对方怀有特殊的感情，而是因为存在着大量正式的具有约束力的条款。社会交换没有正式的约束力，也就比较容易对交换中的个人产生好感或恶感。正因为此，布劳认为社会交换常能推动人际关系的发展。

第六，在经济交换中交换的比值是固定的，而社会交换中的比值并不固定。我们可以逐日了解美元对其他货币及贵重金属的比值，这一比值还可以同一系列商品联系起来。但是，社会交换的对象常常很难用相对的价值来描述：一句表示感激、忠诚或其他好意的话到底值多少呢？但实际上，我们常常不得不借用经济标准来决定社会交换是否公平。有一个学生在听了社会交换这堂课后转过身来对另一个学生说："你这个家伙，我请你上我家来吃牛排，你却请我到你家去吃红肠面包！"

第七，经济利益的价值很容易和利益的提供者分离开来，而社会利益的价值多少常常要看谁提供了这种利益。无论从哪家银行得来的美元，其价值不会不同。但是，一句恭维话价值的高低就要看是谁说的了。

布劳所作的上述区分虽然有用，但他的分析有其局限性。在他所确定的两类交换中，还可能有值得注意的变化。布劳认为，经济交换比之社会交换较少带有个人性，这在大多数情况下是正确的，但还是会遇到一些商人在买卖过程中对商业伙伴产生信任和感激之情。再说，也不是所有的社会交换都像布劳所说的那样缺乏明确规定和不能讨价还价。我们在前面已经指出过，有些人觉得人际关系的契约作为保持或恢复公

平关系的手段还是颇为有用的。有人确曾主张，这一类契约可以当作一张药方，来治疗出了问题的婚姻。总而言之，并非所有的经济交换或社会交换都是一样的。

而且，对经济关系和社会关系所作的区分还没有清晰到能把它们截然分开的程度。麦考尔认为，人们总是试图将为办某件事而进行的交往（偶然交往）与证实自我概念的努力（建立人际关系）区别开来。这样，偶交的分界规则试图把交往者可能认为对成事有害的角色排除在外；另一方面，人际关系的分界规则又总是想对人们活动的类型以及其他的关系加以控制。因此，办公的地方有一句格言："不要把个人问题带到办公室来。"家庭生活也可能有一条规则："吃饭时不要谈公务。"然而，如果考察一下我们的社会，就能得出结论：人际关系与偶交的区别不再是很明显的了。双职工家庭可能造成夫妻俩在同一个单位工作的现象。他们对单位的关心和对家庭的兴趣交融在一起，由于分期付款购屋利息很高，迫使青年夫妇不但向银行贷款，而且向父母举债来购买住宅。家庭成员之间也要讨论利息和还债日期，一夜之间家庭关系便带上了明显的经济特征。说真的，连本带息地还清债，也许还不足以偿还因向眷属借钱而带来的社会性义务；眷属也许比银行期望得到更多的感激和顺从的表示。

尽管人们或许希望把工作业务排除出社会交换的领域，但我在前面所说的那番话表明这样做是不利的。如果硬要作出越来越牵强附会的区分，我们对人际关系就无法取得有价值的认识。E·福阿与U·福阿主张既考察经济交换，也考察社会交换，同时也承认这两者的区别。

他们的研究把着眼点放在交换的对象及场合上。这样，他

们就使我们能研究家庭环境中的金钱交换，以及公务中的忠诚现象。不同类型的资源交换各有其不同的规则。我们将在以后查看一张资源总表，而现在为了阐明他们的观点，让我们先考察一下他们对两种截然不同的资源的交换情况所作的分析。

爱和金钱通常被视作两类截然不同的资源。我们的社会对企图"用金钱买交情"的人仍是不以为然的，对卖淫场合中"用金钱买情爱"更是有正式的制裁措施。用金钱交换金钱与用爱交换爱，是各有一套规则的。

其不同之处，表现在三个方面。第一，交换以后的情况不同。作金钱交换者付出了钱，就比以前少了点钱；爱的交换在初次交换爱后也许实际上反而有更多爱的奉献。给人以爱之后，自我评价提高了，因而奉献出爱之后能使交换者获得爱。给予金钱通常涉及到有人付款，有人收款；一个人不能同时既予且取。而爱的交换是双重的，可以同时又爱又恨。金钱交易比较容易进行，而爱的需要却难以表达。可以说金钱交易甚至不一定要面对面，只要使用信用卡就可以通过电话或邮件完成金钱的交换。

若要交换情爱，则常常有必要共同相处。很多人即使在短期内都经历过"长距离"谈恋爱的困难。最后一点是，金钱交换所能得到的资源范围更广。可以用金钱来换取服务或商品，而爱往往只能换取几种资源。由于这一局限，爱的交换只有在某些场合（通常是密切的人际关系中）进行，而可以进行金钱交换的场合要多得多。

第二，环境刺激对金钱交换和爱的交换有促进或抑制作用。一般来说，需要经过一段相当长的时间才能交换爱；同时

因为需要有信任感，爱往往只给友人，而不给陌生人。能否作爱的交换既要考虑过去的交往史，也要预测未来的发展前景。而金钱不大需要多少时间或信任感就可交换，朋友和陌生人都可以作金钱交换。同样与人际传播有重要关系的是，爱的交换比金钱交换需要更多地理解对方。由于爱可以采取许多形式，就有必要了解接受者最欣赏哪种形式。金钱交换所采取的形式较少，不大需要理解对方，而且，如果涉及许多人反而容易进行，不用考虑这些人与对方是什么关系。基于上述，爱的交换在人少的场合更有可能进行，而金钱交换会因人多而得到促进。

第三，人们对资源的交换并不是一下子就懂得的，而是逐渐懂得的。人们对怎样换取到爱懂得比较早，而只是在这以后很长时间才懂得怎样使用金钱。因此，在类似于人们初次认识资源的使用的情况下，最有利于爱和金钱的交换。在类似于童稚岁月亲密家庭的氛围中，最有利于爱的交换。人们只有达到一定的成熟程度，即学会了与家庭以外的人交往以后，才会首次使用金钱；正因为此，与家庭以外的人作金钱交换是最恰当的。

就这样，E·福阿与U·福阿认识到交换是受一系列规则支配的。这些规则因交换的资源以及它和交换时的情况的关系而有所不同。他们并不把某些资源排除在社会交换的范围之外，而是试图认识这些资源的区别，并把它们包括在他们的理论之中。

我们在此刻已经注意到，社会交换涉及在种种不同场合相互提供交换对象或活动的两个人。我们也应注意到不同类型的交换之间的另一个差异，这很重要。埃克在莱维-施特劳

斯著作的基础上，进一步对交换作了分类，有限交换是指甲乙双方直接彼此受益，而不接受或给予第三者利益。有限交换可能发生在与他人隔绝的没有潜在选择可能的甲乙双方之间，这就是"排他性有限交换"。有的关系双方到了相依为命的程度，以至于根本不考虑他人的存在，更不能设想离开对方还能生活下去。这种强烈的关系常被称为"共生关系"。反之，有限交换关系也可以指甲乙双方只是偶尔彼此交换利益，但也可能与其他关系伙伴进行交换，这就是"包容性有限交换"。

埃克描述的另一种社会交换形式与其他理论家提出的大多数形式都不相同。这就是广泛交换，它涉及两个以上的人，其中各方都不从他为之提供利益的那一方取得利益。甲帮了乙，乙帮助了丙，而不去回报甲，这称为"连锁性广泛交换"。广泛交换的另一种形式是一群人向一个人提供利益。一个人生病了，全家所有成员都同心协力帮助他。他病愈后，可能会和家中其他人一道帮助另一个病人。这种形式称为"以个人为中心的网络式广泛交换"。最后，还可能发生"以群体为中心的网络式广泛交换"，即个人可以施益于一群人。例如，有的美食家俱乐部规定每月得有一个成员做东请其他所有成员；当这个人日后也享用到美餐时，他不是作为个人去接受回报，而是作为群体的一员去的。

区分有限交换与广泛交换是很重要的，因为它们各自遵循的原则不同。有限交换的指导原则是双方均力求交换的等值。假若出现不平等现象，交换中的一方将受到感情上的压力，因此双方都不想欠对方债。我们都不喜欢对对方负有义务，但又不喜欢对方不偿还欠我们的债。在进行广泛交换的社会体系中，人们倾向于互相信任，存在着一种信赖感，即人们

相信应该照顾他人，而自己也会受到他人——虽然不一定是自己照顾过的人——的照顾。这种信赖感还受到埃克所谓的信赖延伸法则的鼓励。当一个人从另一个人那里受惠时，他并不是欠那个特定的施惠者的情，而是欠该社会体系中全体成员的情，如果那个受惠人拒不回报，那么社会体系中的每一成员都会受损。所以，个人不大关心与另一人的交换是否等值，因为整个社会会照顾他们。

虽然埃克没有谈到这一点，但是当有限交换和广泛交换碰在一起时，会发生饶有趣味的冲突。这里有一个例子。笔者曾遇到不少年轻夫妇，他们说受到周围压力要他们生孩子，他们的父母或者祖父母有时暗示、有时直截了当地提出："家中该添人口了。"年轻夫妇对此不加理睬，结果是代沟双方都感到困惑，甚至很生气。如果运用有限交换和广泛交换，就可能对上述情况有所理解。不妨把家庭中的几代人看作是在进行广泛交换。老一代为下一代作出牺牲，并且不图相等的报答，只是期望下一代必要时也能为他们自己的子女作出相应的牺牲。这样的循环可能持续多年，这要看这个家庭的寿命长短而定。人们似乎相信，持续的牺牲有助于子子孙孙的状况日益改善。

由于种种原因，夫妻不再像过去那样生许多孩子，人们常见有不少夫妻甚至宁愿不要孩子。这时，广泛交换就终止了。老一代可能把不要孩子的夫妻看作是"自私的"，因为他们不再为下一代作出牺牲。交换之链中断了，为了恢复广泛交换，可能会施加许多家庭压力。

在新婚夫妇看来，这里涉及的并非广泛交换，而是纯粹的有限交换。是否生孩子不该由老一代决定，只有这个新家庭、

只有在夫妻之间才能决定。

尽管广泛交换肯定会对人际关系有重要的影响，大多数人际关系仍属于有限交换，而且将被作为有限交换来处理。

理解社会交换的最后一个必要条件是应当明白，人们通常总是自愿地进行社会交换的。虽然参与社会交换的人们可能相信除此之外别无选择，但这些限制往往是心理因素造成的，而不是确实存在的。人们之所以有这种心理感觉，原因在于他们认为其他选择极不可能更为有利。

总之，社会交换是某物或某项活动从甲方自愿地转移到乙方，以换取它物或它项活动。接下来，有必要明确一下，被交换的物或活动到底是什么。

交换什么？

这个问题似乎不难回答。社会交换的定义就讲了交换的是物和活动；不过这么回答欠精确；人们还是不明白到底交换了何种物、何种活动。本节将较详尽地讨论这些物和活动。

首先要认识的重要概念是交换涉及的是资源。E·福阿与U·福阿给资源下的定义是：可以通过人际行为传递的任何物质的或者符号的东西。在所有的社会交换理论研究中，他们两人所列的资源清单最为完整，描述得最为详细。他们将所有的资源归为六大类：爱、地位、服务、货物、信息以及金钱。爱是爱慕、温情或惬意的交流；地位是尊重、敬仰或名望的表现；服务涉及与身体、财产有关的活动；货物指有形的产品、物件或材料；信息表现为劝告、意见或教导；金钱则被定义为由社会赋予标准价值单位的硬币、纸币，或象征品。

上述各类资源范围明确，其区别表现在两个层次上——

特殊性和具体性。特殊性是指因资源提供者的特殊地位而决定的资源所具价值的程度，爱是最具特殊性的资源，因为其价值在极大程度上是由谁表示了爱决定的。一个有性感魅力的人表示的爱慕之意要比缺乏性感魅力者所作的同样表示有价值得多。服务和地位的特殊性低于爱，但高于其他资源；信息和货物的特殊性又相对地高于金钱。金钱最少特殊性；金钱的价值不因付款人是谁而变化，只要不是伪钞就行，金钱因此成为最具普遍性的资源。

具体性则指资源在交换中所采用的具体形式。服务和货物被认为是具体性最强的资源，因为它们在交换中显而易见。一个人为另一个人做了件事，譬如说修了车；或者给了另一个人货物，例如递送了一份报纸。爱和金钱的具体性被认为是中度的，因为它们的交换形式既可以是具体的，也可以是采用符号形式的。地位和信息的具体性最弱，或者说抽象性最强；在大多数情况下它们的交换是通过符号交流进行的。说出一条意见或恭维话对他人可能有很大价值，但其形式往往局限于言传，而不像有形的物或活动那样可转交。

埃默森对E·福阿与U·福阿的定义作了补充。他把资源定义为"一名行为者拥有的使其能够奖赏（或惩罚）另一名特定的行为者的能力、财物或其他属性"。这一定义与E·福阿与U·福阿的定义加在一起，使我们得到几点重要启发。第一，各种资源积聚和储存的方式各不相同。像金钱和货物之类的资源相对地易于储藏，它们的积聚易于察及；它们往往可以根据某人拥有的财物来确定——我们只消拜访一下此人的银行或住宅，就可以确定他拥有多少可以用作交换的金钱或货物。

其他的资源，如爱、地位、服务以及信息，可以被称作能

力，而不是财物；其积聚较难确定。举几个例子就能澄清其中的区别。当人们接受爱慕（情爱）的表示时，他们可能已经获得了，但所获何物对外界观察者来说不像金钱的积聚那样明显。爱的积累只能铭刻在被爱者的心田，而不能记录在他的银行帐号下。因此，常常很难确定某人在交换中奉献出多少爱。

当一人赞颂了他人，就发生了地位的交换，但其积累很可能是留在记忆中。这类交换的基础是能力，而不是身外之物的财物。又如，表示地位的一种相当简单但又相当重要的形式是别人讲话时聚神恭听。侧耳细听别人讲话就是承认他的言谈是重要的；即使我们听后不以为然，也还是表示了对他的尊重，因为侧耳细听表明他的意见至少是值得一听的。如果对别人不加理会，那等于否认了他的存在。沃茨拉维、比温与杰克逊把这种漠视称为无视他人，并认为对人之轻侮莫大于此！有些家长会怒气冲冲地对孩子说："我对你说话时你眼睛要看着我！"然而，人们注意听人说话的能力各异。诺顿与佩蒂格鲁认为，这种能力是一个人传播风度的一部份。我们或许应该期望主修传播学的学生能培养这种风度。他们可能培养了这种能力，但是一名潜在的交换对手在开始与他们交流之前是不会察觉到他们具有这一资源的。

服务的积聚可能同样地隐蔽。巴尔、奈与麦克劳格林曾经论证，对配偶在种种服务（如育儿、治家、提供感情支持）方面能否胜任的感知，与婚姻是否美满、家庭中谁掌实权都有关系。倘果真如此，那么人们能否在婚前就对潜在配偶的能力作出正确的估价，应该是很重要的。然而，可能很难作出这一评估；在一个人还没有孩子的时候，我们怎么能肯定他（她）是不是"对孩子很有办法"呢？

最后要说的是信息的积聚与储存也相对不易察觉。人们上大学便获取了信息。信息的积累应该使人拥有大量信息资源以用作交换，但是，若不依赖自我报导，要确定某人积聚了多少信息并非易事。他必须申明曾获何种学位，我们才能推测有多少信息可供交换。

E·福阿与U·福阿以及埃默森对资源所作的定义，给我们的第二点启示是：需要考虑某一资源是否使人得益。人们希望得到某些资源，而不想要另一些资源；那些想要得到的资源可以被视作是一些回报。蒂博特与凯利给回报下的定义是："给予某人的愉悦及满足感。"社会交换理论者设想，回报能积极地增进交换，并会使与之有关的行为更有发生的可能。无疑，并非所有的回报都受到同样的珍惜；积聚得越多的资源，越不受珍惜。

布劳描述了六类社会回报：个人魅力、社会接受、社会认可、有效服务、尊敬/声誉、服从/权力。它们之间的区别基于几项特征。对他人具有个人魅力、意见被社会认可、对他人的能力表示尊敬——这几种回报在一般情况下是非交易性的。它们如能自发产生则更具意义。其他回报，诸如被某群体接受、有效服务、服从，都有协商余地。给予上述资源常常先要对某一请求作深思熟虑的权衡，而不是自发行为。各类回报的另一个区别是看它们与人际关系是有内在的还是外在的联系。像个人魅力、社会认可和有效服务这样的回报虽然是在人际关系中被传送，但并非因为人际关系存在，这样的回报就存在；这些回报被称为外在回报。最后，尊敬/声誉、服从/权力的特征是单向性。给予尊敬，就是赋予他人以较高的声誉，默认他人的能力优于自己。服从他人，则是授予他人比较大的权力，

并以牺牲自己的权力为结果。由此看来，单向性回报必须付出如丧失声誉、丧失权力这样的直接代价。

有些资源颇受珍惜，因此应该避免其丧失。如果收到了与资源相反的东西（例如恨，而不是爱；又如侮辱，而不是赞扬），或者坐失进行更佳交换的机会，那就可能丧失宝贵的资源。因此，代价可以理解为接收到可厌的刺激，也可以理解为人们本来能从另一次交换中获得却因选择了一次错误的交换而丧失的回报。后一种代价又称为预计性回报。

布劳把代价分为三类。投资性代价是指花费了时间与精力，以获取技能来为他人提供资源；例如为了获得信息这一资源而花了大量时间和金钱上大学。直接性代价是在交换中给予他人的资源。如果给他人金钱，付出的钱款就是直接性代价。以前提到，E·福阿与U·福阿曾指出有些资源涉及的直接性代价可能较少（例如，给人以爱之后，由于自我评价提高了，反而获得了更多的爱）。机会性代价是指预计能从其他交换获得的、却因选择了错误的交换而丧失的回报。

这样看来，社会交换涉及资源的转移；有些资源受到珍惜并被认为是回报；丧失或被拒绝给予这些回报则是代价。接下来一个重要问题是为什么发生交换。

我们为什么要进行社会交换？

有关社会交换的各种理论以某种程度的不同方式指出：社会交换的指导力量是自我利益。霍曼斯认为社会交换受到追求利润或者说是追求扣除了代价的回报的指导；蒂博特与凯利认为人们谋求“有益的后果”，或者说高回报低代价的后果；E·沃尔斯特、贝尔谢德和G·沃尔斯特则直言不讳说：

"公平理论也认为人是自私的。"进行社会交换的人以符合自我利益的方式转让资源。自我利益的定义是从他人那里谋取自己喜好的资源的倾向。

对自我利益这一概念的认识有四点是至关重要的。第一，它假定了自我利益可以是恶意的，也可以是善意的。毫无疑问，有的人确实谋求有利可图的交换，他们所关心的只是回报越高越好、代价越低越好，而全然不顾他人的利益。鲁宾和布朗认为从事这类交换的人是出于个人主义的动机；他人的得失与他们无关。重要的是最后自己能获得多少利。

其他人则希望得到公平的交换，他们不但关注自己的回报和代价，也关心他人的回报和代价。鲁宾和布朗描述过出于合作动机的交易者，他们谋求的是双方共同的利益越多越好，而不只是私利。但是，公平的交换也可能有阴暗的一面，即双方都争取获得最大限度的资源并超过对方，鲁宾和布朗称之为出于竞争动机。当然，我们可以期望，大多数交换是受合作动机以及建立公正关系的愿望所指导的，而不是为竞争动机或个人主义动机所驱使而只希望获得单方有利的后果。笔者曾接触过一个学生，她声称很愿意从他人处接受回报，而不愿意承担与他人建立公平交换关系的义务。我和她谈了一次话，发现她固然拥有不少资源，但是她失去的旧友更多！只要可能，人们总是要抛弃不公平的交换关系的。

第二，自我利益这一概念认为人们未必意识到实现自我利益的最佳途径。正如希恩所指出的，人们在交换时经常根据不确切或不完整的信息作出决定，因此在旁观者看来，人们所采取的一步步行动不见得最大限度地符合自我利益，不过本人自以为是罢了。

第三，这一概念认为人们的预谋行为存在着差异。阿盖尔提出的社会技能模式认为，只是在有时间预测后果的较高层次的行为中，人们才作计划。如果时间充裕一个人在约会之前可能会有所计划。但是，在约会过程中双方的交往会自发地不断进行下去，使人无暇预料。在这种情况下，人们可能在瞬间就要作出反应，以至无法回忆为什么会采取某一行为。

第四，这一概念认为自我利益是会变化的。随着人们改变态度或环境，他们的自我利益也会变化。笔者不久前倾听了一群妇女谈其婚姻失败的原因。每个妇女都声称配偶不能满足自己的需要，但有趣的是经过询问以后她们也都承认，刚结婚时以为丈夫会满足自己需要的。因为我们的欲望会改变，我们所处的人际关系中的对方也可能改变。

综上所述，社会交换是甲方自愿地将资源转移给乙方，以换取另一资源。这一交换受自我利益——从他人身上谋取回报的倾向——的指导，其结果或者是希望为自己最大限度地获取扣去代价的回报，或者是将自己的回报与代价和他人的回报与代价联系在一起考虑。我们在下面将考察一些有关人际传播的理论。

人际传播

在有些人看来，为人际传播下定义是没有意思的。“毕竟人人都在搞人际传播，所以必定知道这是怎么回事。”笔者曾经有过一名学生，她抱怨人际传播课讲的都是“常识”。期中考试不及格后，她才虚心地承认过去以为没有必要去学习已经“知道”的东西。经过了不及格的痛苦经历，她才懂得“常识”

并不总是精确地反映了现实，而且我们常常处在人际传播过程之中而自己还茫然不知。由此可见，考察一下人际传播这一概念是必要的。为了探讨人际传播，我们来看一看它的四个特征。

第一个特征是，人际传播发生于有关系存在的环境里。事实上，通常给关系和人际传播所下的定义是一致的。麦考尔(1970)将关系定义为两人之间存在着交往的极大可能。当两个人认为自己是促使他们以某种特殊方式交往的集体中的仅有成员从而进行交往时，就产生了社会关系。我们知道某人所以与他人发生关系，是因为他们极有可能彼此交流。而他俩进行交流的方式是由关系的约束所决定的。

关系的约束至少来源于两个方面。这两人认为自己是某一关系的仅有成员。他们据此确立了划分规则，既消除对该关系的某些输入(如他人的介入)，也消除该关系的某些输出(如愿与外人谈论该关系)。虽然一般认为关系总带些排他性，但排他性的程度有大有小。有些商人与顾客的关系就较少排他性，因为存在着许多竞争对手。

除了排他限制外，关系还受到彼此怎样看待对方的约束。有些关系被人们认为着重于彼此扮演的角色。关系双方的相互行为既基于本人扮演的角色，也基于对方扮演的角色。麦考尔称这类关系为正式关系。麦考尔和西蒙斯还描述了另一类关系：关系双方不但知道对方扮演的角色，而且把对方看成与众不同的人。这类关系就叫人际关系。正式关系和人际关系均对交流形式有所限制。这一限制在正式关系中是产生于关系双方各自扮演的角色所承担的特定义务，在人际关系中则产生于对对方特定个性的了解。

人际传播的第二个特征是它受对对方的了解程度的指导。米勒和斯坦伯格对人际传播概念的认识，所根据的是关系双方使用何种信息来作出关于彼此的传播预测。他们认为传播预测可以用有关文化的、社会学的以及心理学的信息作为依据。文化的信息可从某人的文化背景中得知，社会学信息来源于某人属于何种群体。这两类信息都很笼统，似乎与麦考尔谈论的正式关系的限制十分相似。如果关于对方的传播预测仅仅根据文化的和社会学的信息，一般就认为双方的传播属于非人际传播。心理学的信息来自关于对方特性——而不是他扮演的角色——的了解。我们或许可以推测，关于某人个性的了解能让我们更精确地估价此人本身，而不是他所扮演的角色。主要建立于心理学信息基础上的传播称为人际传播。

可以推测，关系中占主要地位的交流类型能决定关系的性质。文化信息和社会学信息相同的人被局限于非人际传播之中，他们的关系也因此是正式的或者说是以各自扮演的角色为基础的。不但了解彼此的文化信息和社会学信息，而且了解彼此的心理学信息，就能主要地在人际水平上进行交流；他们之间的关系也可以说是人际关系。

第三个特征是，人际传播所传递的符号类型各不相同。既然交流基于不同类型的信息，我们应该发现这在关系双方使用的符号代码中有所反映。巴塞尔·伯恩斯坦虽然并不是一位有名的人际传播学者，但他在 1975 年已对所用的语言代码作了分类。

其中有一类被称为“有限词汇代码”。这类代码的特点是仪式性的，是人人都能充分预料到的。人们在社交聚会中常

能听到的"酒会闲话"就是一例。有的人不愿参加酒会，就是因为酒会上的交谈既没有新鲜内容又令人厌烦；大家谈来谈去就是这么几件事，天气、孩子、工作。如果刚结识对方，交谈内容更是肤浅。可以料想，这类代码通常用在正式的、以各自扮演的角色为基础的关系中。

第二类语言代码称作"复杂代码"，它们既表达意图，也揭示使用者的个人特征。不难预料，甲乙双方谋求更深地了解对方时就使用复杂代码；在交往过程中双方的话题越来越广，内容越来越深入。

第三类语言代码是"有限句法代码"。有限词汇代码是在众多关系中使用的高度仪式性语言代码，而有限句法代码是只在一个关系内部使用的仪式性语言代码。两者均极少表达意图或揭示个人特征，然而原因各有不同。就前者而言，有教养的人在某些关系中无意表达意图，他们只是遵循某种文化仪式；就后者而言，是因为这一关系的双方彼此相知甚深，都了解对方的意图，也就无需表达。这一关系的局外人除非花大量时间进行观察，否则很可能不懂关系双方所用的有限句法代码。由此我们可以发现，在密切的人际关系中只使用有限句法代码。

人际传播的第四特征是其功能性，即是为某一目的服务的。有人认为人际传播的目的是帮助人们控制他们的环境；也有人认为人际传播证实了我们的自我概念；还有人指出人际传播有助于我们满足自身的要求。

以上各位研究者使用的词语不同，但都认为人们为了达到某一目标而设计他们的人际传播。然而并非每一人际传播过程都经过预先计划（见伯格与罗洛夫，1980年），不少人际

传播是自发的。尽管如此，还是应该看到，预先计划的人际传播总是为了某一目的。到目前为止，我们分别探讨了社会交换和人际传播；现在再把这两者联系起来讨论，是具有重要性的。

作为社会交换的人际传播

我们已考察了一些基本概念，现在就给人际传播作如下的定义：人际传播是处于一个关系之中的甲乙双方借以相互提供资源或协商交换资源的符号传递过程。

作出以上定义就需要对关系一词的定义稍作改动。我在别的著作中曾给关系下定义为"人与人之间为最大限度地取得回报而明确地或含蓄地达成的一致"（见罗洛夫，1976年）。换言之，关系着重于获得有价值的资源，传播又与这一目标有关。

传播与取得回报的关系体现在两个方面。首先，传播本身也许是能与其他货物交换的资源。E·福阿与U·福阿注意到，有种种资源是通过传播（如：爱、地位、信息）提供的。布罗克指出，可以把信息看作为获取他人的顺从而交换的商品。一般来说，人们更可能相信他们认为别人无法获得的信息，从而根据这些信息办事。因此，也许可以劝告传播者要做到以下几点：(1)制造印象，使人相信只有很少人知道正被输送出去的信息；(2)促使信息接收者更加努力获取信息或理解其内容；(3)限制信息向其他人传递；(4)作出输送信息是勉为其难的样子。在以上各种情况中，信息应被接收者看成是不可多得的，因此若真的接收到了信息就能促使其愈加顺从。

传播与取得回报的关系的第二个方面是，也可以使用传播来协商将来交换的条件，或谋求弥补以前不公平的交换。传播可以不仅是一个目的，而且也是达到目的的一种手段。泰代斯奇和罗森菲尔德不久前指出了传播在谈判和交易中的重要作用。传播使我们能够确定对方的交易期望，并使之改变，也使我们能够向对方提供我方交易目标的信息。虽然交易并不总是与人际传播有关，但有些社会交换理论研究者已经注意到它对处理人际关系的重要意义。

综上所述，我们在本章内已经探讨了三个领域。我们首先把社会交换定义为某些物或某些活动(即资源)从甲方自愿地转移到乙方，以换取其他物或其他活动(即资源)。有些资源给人愉悦及满足感，即为回报。当某人丧失了或被拒绝给予某一回报时，他就付出了代价。人们进行社会交流是为了从他人处获取回报；换言之，与他人交换是符合其自我利益的。

第二，人际传播是关系双方的符号传递。这些符号的选择，是根据人们对关系对方的了解，也是由于人们期望它们能起到某种作用。

第三，人际传播是处于一个关系之中的甲乙双方相互提供资源或者协调交换资源的符号传递过程。

2 五种社会交换理论

虽然“社会交换理论”意指关于社会交换的单一理论，实际上对社会交换存在着五种不同的观点：霍曼斯的操作心理学观点、布劳的经济学观点、蒂博特和凯利的相互依赖说、E·福阿和U·福阿的资源说以及E·沃尔斯特等人的公平说。本章将考察构成以上各种观点基础的种种假设，并描述它们是怎样看待决策和各种交换模式的。

再没有什么比一项好的理论更为实际的了。

——库尔特·卢因

对上面的这句话，大多数社会科学家都会由衷地赞同。理论赋予我们解释过去、预测未来的能力，以及控制环境的力量；人们也希望理论使我们能改善自己的际遇。然而，又是什么构成了理论呢？对此则众说纷纭。有些学者把未经检验的假设、含糊的概念或规定都说成是理论；也有的学者主张理论应是一整套使概念彼此关联的命题，人们可以据此来合乎逻辑

地推导出各种假设，并用经验的方法来检验假设。

由于学术界给理论所下的定义各不相同，并非每一种社会交换理论都能符合对理论的要求。例如，霍曼斯提出了一种试图符合演绎要求的形式化了的理论，而布劳并没有进一步发展构成他理论的命题。我们确实应该给理论下一个广义的定义，这样才能包容所有的观点。本书给理论所下的定义是：一组表明某些现象特征的、并可能由此引出假设的陈述。

本章将介绍的观点尽管形式各异，但都提到三个方面。第一，它们都说明了各自的基本假想或出发点。有的把心理学理论作为自己的理论基础（如：霍曼斯，1961 年、1974 年；蒂博特和凯利，1959 年；E·福阿和U·福阿，1974 年），也有的主要来源于经济学（布劳，1964年）或其他社会交换观点（沃尔斯特等，1976年）。第二，它们都描述了社会交换对人类行为的影响，大致来说，各种观点都描述了导致人类行为的决策过程。第三，它们都对人际关系中的交换模式提出了各自的解释。这些模式体现了关系双方对自我利益的调节。

因此，对每一理论的描述都分为三个部分：理论基础、决策、交换模式。

霍曼斯的操作心理学观点

在本章介绍的五种理论中，霍曼斯的理论大概最为著名。他在早期发表的学术文章（1958 年）以及专著《社会行为的基本形式》（1961 年和 1974 年版）为我们提供了研究他理论的主要根据。在五种理论中，他的理论最为人熟知，但引起的争

议也最多。不少人撰文对他的理论在社会学现象中的应用持批评态度。爱默森曾试图运用形式逻辑的规则将霍曼斯的分析形式化并加以引伸。

理论基础

如前所述，霍曼斯的观点在社会学领域引起许多争论。争论又主要源自他的理论基础。霍曼斯虽身为社会学家，但他主要依赖于行为心理学建立起了自己的交换理论。[①] B·F·斯金纳的论著对霍曼斯的思路尤多启发。

简要地解释一下斯金纳的观点，能使我们对霍曼斯所受到的批评有深入的了解。斯金纳提出了四点关于人类行为的假设。第一，人是与其他生物体一起居住在地球上的生物体；人类在解剖和生理上具有独特的特征，这是其祖先为适应环境而进化的结果。其中有利于生存的得到发展，妨碍生存的得不到发展，这些特征构成了遗传的能力。第二，当一个新生儿学会以他人强加于其身的方式动作时，他（她）便成为一个"人"。第三，人类行为受到环境中刺激物的制约。最后一点，人类习得行为的能力是遗传能力的一部分。

由于斯金纳断言环境刺激造成人类行为，人们或许会认为认知过程（如思维、态度）在他的理论中无足轻重，或许会把人看作受环境冲击的相对被动、相对无知的个体。行为主义的某些流派固然忽视认知过程的重要性，斯金纳还是承认认知过程的存在，并对认知过程和行为之间的关系作了描述。

---

① 应该指出，霍曼斯也谈到过经济学和博弈原理对他理论的意义，但他理论的基础主要还是操作心理学。

在斯金纳看来，思维是一种隐蔽的行为；思维过程还可能包括调节感情及监控未来的行动。例如，在一次约会前，可能会预先计划一下说些什么话，到什么地方去，做些什么事，在这种情况下，斯金纳认为思维不过是赴约这一较大规模的行为系列中的一个环节，即对行为后果的预想。在约会当中，约会者或许会思考："我现在过得愉快吗？接下去我该说什么话呢？"在约会之前和约会进行之中，思维都是由环境刺激引起的。在赴约之前，这方对与他方所作的约定作出反应，他方则将思维过程引向今后的交往；在约会之中，这方对他方或环境所激起的内在情感作出反应。不论在何种情况下，思维是作为外界刺激的效应而发生的，它虽有助于控制行为，但终究没有产生行为。正如公开的行为（如谈话、舞蹈）是对外界刺激的明显可见的反应一样，思维是对这种刺激的隐蔽的行为反应。

斯金纳并未忽略认知过程，他只是认为认知过程并不产生行为，而仅仅是对外界刺激的一种行为反应。然而，如果考虑到认知过程在大多数推理中所起的主要作用，那么，即使只是稍加贬低这一作用，也会引起人们的争议，并导致一种夸张了的感觉——斯金纳所描述的不是像他自己一样的人，而是一台机器人。

另一些批评与斯金纳的理论本身无关，而是产生于与他的理论有关的研究方法。人们总是把行为主义理论和"斯氏盒"以及白鼠联系在一起。可以理解，大多数人不想承认自己和啮齿动物有共通之处，包括在行为规律上有什么相同点。斯金纳为自己辩解道，"在心理学实验室里由白鼠主宰一切的时代至少在四分之一世纪以前已经告终。"然而，对他的观点持

批评态度的人仍然断言，他的研究结果仅仅适用于实验室的动物。

对斯金纳的观点提出的指责是形形色色的，但本节内所述的几点就足以给斯金纳制造难题了。斯金纳自己固然可能觉得运用行为心理学作为理论基础是极为可靠的，但批评者或许会把这一基础看作是一堆流沙，而不是钢筋混凝土。

决策

霍曼斯对人类行为的分析是基于操作条件原理的，即：人们重复那种受到回报的行为，而不重复那种受到惩罚的行为。为了阐明这一观点，霍曼斯提出了五个命题。

第一个命题称为成功命题，即："就人们的所有行动而言，某人的某一行动越是经常得到回报，此人越是可能采取该行动。"这一命题的意思就是人们倾向于重复能获回报的行动。霍曼斯确实也注意到这一命题的局限性。研究表明，如果某一行为所得回报是无规律的(可变周期鼓励)，而不是有规律的(固定周期鼓励)，那么任何生物体(包括人)重复该行为的频率就越高。尽管如此，霍曼斯仍断言成功命题一般来说是正确的。

第二个命题是刺激命题，即："如果过去某一刺激、或一系列刺激发生时，某人的某一行动得到了回报，那么目前的刺激和过去的刺激越是相似，此人目前就越有可能采取该一行动，或相似的行动。"这一命题描述的是刺激的普遍性。夫妻中的一方可能会采用在过去相似境况中获得成功的劝服策略；何谓"相似境况"，又是由话题、时间、夫妻中的一方、或在前后两次情况中突出的环境刺激决定的。

第三命题是价值命题，即："某人某一行动的后果对他越具价值，他越有可能采取这一行动。"所谓价值，是指某一资源使人得益的大小。霍曼斯认为，各种资源具有大小不同的价值，正如拒绝给予资源造成大小不同的惩罚一样。他虽然未能对各种资源所具价值的大小作出精确的说明，但还是提出价值可能来源于两个方面：有些资源具有固有的价值，我们生来就须臾不可缺少它们，例如食物和住房对我们具有价值，因为它们对我们的生存至关重要；另一些资源之所以具有价值，是因为通过它们能获取其他的回报，例如金钱的价值来自它能换取食物、住房之类具有固有价值的资源。霍曼斯甚至提出，有些资源——如金钱和社会赞同——对获取我们需求的东西是如此之必要，以至于它们的价值对社会各阶层人均具有普遍意义。

第四命题是贬值-饱和命题，即："某人在近期内越是经常地接受了某一回报，该回报在未来对他的价值就越小。"这一命题对成功命题加以限制。人们到了一定程度就不再需要某一回报了；这时候，该回报对行为的重复就不再有多大的效应。

第五命题是寻衅/赞同命题，并由两个部分组成："(1)如果某人的行动未能获得预期的回报，或者招致始料未及的惩罚，此人就会愤怒；他更可能采取寻衅行为，而这类行为的后果对他来说更有价值"。(2)"如果某人的行动获得了预期的回报，尤其是获得了超出预期的回报，或者未招致预期的惩罚，此人就会高兴；他更可能采取受赞同的行为，而这类行动的后果对他来说也更有价值"。霍曼斯的意思是，人们在经过一个时期以后能够预测某一行为会引出某种回报或惩罚，如未能

获得预测的回报则会变得沮丧，这种沮丧情绪自然地导致寻衅行为；而如果寻衅行为果然获取了预测的回报，那么在未来相似的情况下此人更有可能采取寻衅行为。每一次带孩子上商店都给孩子买一根棒糖，孩子就会把上商店和获取棒糖这一回报联系起来，万一父母忘了给孩子买棒糖，他就会不高兴，就要"发脾气"。"发脾气"的结果是孩子得到了棒糖，寻衅行为就被强化了，在未来类似境况下就会反复出现。

另一方面，霍曼斯也认为，如果我们在某一情况下一而再、再而三地受到惩罚，那么在相似条件下也会预测受到惩罚。这种预测如未实现，其结果就不是寻衅行为，而是宽慰或满意的心情。上段提到的孩子跟母亲上商店时如果出乎意料地得到了一块冰淇淋，而不是一根棒糖，就可能变得更听话、更快乐（至少在吃冰淇淋时是这样）。以后上商店时他也就会预期能吃冰淇淋了。

上述五个命题构成了霍曼斯理论的基础，在《社会行为》一书的初版本和再版本中均有阐述，虽然略有改动。其中心思想是人的行为可以根据过去行为产生的后果来预测。被过去的经历强化了的事例对人有某种程度的制约力，在过去类似情况下被强化了的事例可能是眼下行为的主要决定因素。一旦在目前的环境中察觉到与以前的环境中相类似的刺激，就会自然而然地采取被过去的经历所强化的行为。

在《社会行为》再版本中，霍曼斯将第一、第二、第三命题总结为第六命题——合理命题："人们面临行动抉择时，总是选择后果价值（V）乘以获取该后果的概率（P）所得的积较大的行动"。人类选择不同行为时，最可能采用在类似情况下一贯产生最大价值资源的行为。这一命题虽然似乎意指行为选

择是由某种心智过程决定的，但霍曼斯并无此意。行为的抉择不是由个人决定的，而是由先前的强化事例决定的。事实上，假若我们完全明了某人在过去类似情况中的强化事例，我们就能够与此人一样预测眼下的行为。由于行为主义并不认为人们总是有意识地估算某一行为的回报与代价，因此一位对某人的历史了若指掌的局外观察者能比此人本身更好地预测他的行为。

霍曼斯提出了一套来源于行为心理学的、相互关联的命题。霍曼斯信奉简化论。他相信任何形式的行为，不论具有多大的复杂性，均可简化为上述六项命题——它们能够解释人际行为。

交换模式

霍曼斯描绘了一个从现有环境寻求积极刺激的人，即一个愿意做任何"在过去成功过"的事的人，一个追求利益的人。在与无生命的物体打交道时，追求利益就是为了获取某一有价值的资源而放弃某物。正在准备晚饭的人或许会判断，准备饭菜所花的时间、气力和金钱是否和吃这顿饭所得到的满足价值相当。从一定意义上说，这种交换是比较容易进行的，因为准备晚饭者是主动的，食物相对而言是被动的。只要烹调技术精良，烹调器具和调料得当，准备晚饭的结果应该是相对地固定而且令人满意的。

然而，当两个人处在一个交换关系时，就出现了复杂的情况。作为环境刺激的对方是有主动性的人，也是基于过去经历中的强化事例来作选择的。由于这些强化事例不清楚，交换中就碰到了问题。对方可能不象我们希望的那样作出反应，

除非我们提供足够的回报，但我们有时并不清楚应当提供怎样的回报。

霍曼斯在写下面这段话时认识到交换关系中对方的重要性："人类交换的公开秘密是：给予对方的行为对对方的价值超过自己付出的代价；从对方获取的行为对我的价值超过他付出的代价。"就这样，一个人给予另一人某些值得的东西，来换回另一些值得的东西。但是，又怎样来决定这样的交换是否公平呢？

霍曼斯根据亚里士多德的著作，主张公平与否得由分配公正律决定。分配公正律是："交换关系中的一方将期待彼此所获的回报与各自所付的代价成正比例——回报越大，代价也越大；他也将期待彼此的纯回报（或称得益）与各自所下的投资成正比例——投资越多，得益也越多"。"投资"一词是指在一项活动或一件工作中所花的时间和所作的努力。因此，一对投资相等的夫妻（年龄、婚龄）可能期望从对方获取那些会带来相等利益的具有相等价值的资源。

万一出现不公平交换，霍曼斯预言双方都会感到苦恼。他说："越是因分配公平未能实现而使某人不利，此人越是可能显示出我们称之为愤怒的感情行为。"然而，当某人因违反分配公正律而得益时（即比付出相同投资者多获回报），霍曼斯预言此人或许会有负疚感。这一预言固然动听，但他也指出人们会轻而易举地找出理由来为自己解脱负疚感。

描述决策的各项命题对两个人之间的资源交换仍然是适用的，但有必要作一个不同的解释。他们可能会自然而然地根据过去的历史对眼下的刺激作出反应，但必须用适合对方过去的强化事例的资源来作反应。交换双方是根据他们交换

资源的历史而结合在一起的，这一历史又是与各自的自我利益相符的。

布劳的经济学观点

布劳将霍曼斯的分析扩大和延伸，得出了他自己的交换观。他的《日常生活中的交换与权势》一书（1964年）和两篇论文（1964年，1968年）是研究他的观点的主要素材。布劳虽然不像霍曼斯引起那样多的争议，但他对社会学现象的研究方法还是受到了一些学者的批评。

理论基础

一般来说，学者们对布劳的批评少于对霍曼斯的批评。布劳的观点之所以被人接受，原因之一是他认识到发生特性是社会交换的控制因素，并且依靠经济学原理——而不是操作心理学——作为其理论基础。

如前所述，霍曼斯信奉简化论；他相信任何复杂行为都能简化为他提出的几项命题。这一立场未能获得普遍赞同，继而发生了热烈的争论。

布劳承认，在人际交换中，会出现一些无法用双方过去的强化事例来解释的特性，这样他就避免了争议。他并不否认操作心理学的有效性，但也指出：操作心理学无法解释人际交换中的所有现象——不能解释发生特性。

按照布劳的观点，发生特性"实质上是一个结构之中各个成分之间的种种关系。这些关系虽然必定与诸成分共存，但并不寓于成分之内，它们限定了该结构。例如，人际社会交换

中的发生特性就是交换双方之间的关系。从关系双方经历过的强化事例不一定可以看出双方取得的一致的性质何在。两人对对方采取某些人际行为，可能是因为在过去这样做曾一直使双方得益。除非双方都发现对方的反应有利可图，否则就可能无法继续对方所期望的行为。假定有一个人曾把做家务和受惩罚联系在一起，从这一过去的强化事例我们可能预料他将竭力逃避这类家务。但是，为了保持与别人的某一关系，他可能不得不分担家务。人们为了获取回报，有可能达成一些难以用过去的强化事例来解释的一致。这些一致甚至可能是出于对未来回报的期望，而不是基于对过去回报的记忆。

布劳运用经济学作为其主要理论基础。霍曼斯也谈论经济学，但他首先是从操作心理学的角度来研究；相反地，布劳固然承认操作心理学的重要性，却偏向于主要依靠经济学。

第一章中已指出，布劳看到了社会交换与经济交换之间的若干重要差异；这些差异主要来源于社会交换的非正式性和非特定性。尽管如此，布劳还是相信，描述经济原理的方法(如无差异曲线、供求曲线)能被用来引伸出关于社会交换的可检验的假设。他正是运用这些方法来预测在工作群体中可以怎样用劝告来换得服从。诺德也对群体中社会赞同和社会一致的交换作了类似的分析。

大多数批评家对布劳运用经济学方法表示欢迎，但也没有忽略其中的一些问题。希思曾指出布劳对各种曲线的描述中的若干小错误，更重要的是，他还提出了质疑：我们在考察社会交换时能否符合经济模式中的数学假设。我们对社会回报的计算可能与经济模式的要求相抵触，某些社会回报的性

质可能与经济生活中商品的性质不同。所以说，布劳对经济学方法的运用提供了一个有用的类比，但无法作出经济学的精确的预测。

决策

布劳对人们如何决定行为的分析是以人们的期望为基点的。他写道："可以作出的唯一假设是，人类在选择潜在合伙人或行动步骤时，首先对与他人以往的经历或预期的交往作一估价，按条件优劣列序，然后选择最优者。"人们对于从一项活动或从某一个人那里获利的潜在可能作出估计，再与其他活动或其他人作一比较，挑选出可望给予最大利益的活动或人。

布劳还描述了三种会影响人们抉择的期望，一般期望、特殊期望、比较期望。一般期望是人们认为能从生活各个方面得到的回报，与工作有关的收入和福利条件、从友人那里获得的感情支持和友情。布劳指出，一般期望从最低水平到最高水平不等，达到的期望低于最低水平就会引起不满，高于最高水平则是理想的量。人们普遍认为，一般期望的大小是由两方面决定的，关于某人应得多少回报的社会标准，以及此人过去所获回报的多少。

特殊期望是从他人获得的回报，包括预期他人的行为将符合社会行动准则，以及这一行为将提供的回报与他人相比是多还是少。

比较期望包括分析一下从一个关系所获回报中减去维持这一关系的代价，差额是多少；这个差额就是利益。布劳认为，某一关系带来的利益越多，就越有吸引力。

这些期望影响着人们获取社会回报的愿望。布劳设想，人们获得了某一水准的回报，就想至少要使这一水准维持下去。换言之，令人满意的最低水准的回报就是现行水准的回报。而且，布劳还认为，人们获得符合期望的回报，比获得超出期望的回报更令人满意。这一观点在经济学中称为边际效用递减法则。霍曼斯在贬值-饱和命题中表述了同样的概念：某人在过去接受到某一资源越多，他目前就越是不需要这一资源。最后，布劳还提出，某一资源越是稀有或代价越高，就越受到珍视。

布劳的分析在一个方面与霍曼斯的分析相似，人们首先考虑选择对象可能提供的种种结果，然后择其最有利者。然而，也应该看到他们之间的一个重要区别。霍曼斯认为，人们只会选择在过去种种类似情况中曾产生回报的对象，而眼下的情况又提供了促使人们从事可得到回报的行为的刺激。布劳虽然认为过去经历的强化事例是重要的，但同时承认它们没有绝对的制约力。人际关系或社会准则所产生的期望对抉择的影响力可能与过去的强化事例一样大，或更加大。确实，一个人可能愿意在目前付出代价，而期望在将来获取回报。在霍曼斯的理论中是找不到对这种延迟满足的阐述的。

交换模式

布劳认识到发生特性对社会交换的重要性。在本部分，我们将讨论发生特性是如何在社会交换中得到反映的，并集中介绍布劳关于交换模式的两个普遍性观点。

第一个观点是：社会交换受到人际关系性质的影响，人际关系又随同社会交换而发展。当某人首次向另一人提供回

报时，就标志着关系的开始。如果该回报被接受，接受者就已受惠于给予者。反过来说，给予者已承担了一个风险。接受者可能不愿意回报给予者的施惠，但他也可能希望关系延续下去而以某种方法回报。回报之后，第一个给予者或许得到鼓舞，因而提供更多的回报，关系就发展起来了。就这样，随着受惠-回报的进行，双方渐渐彼此信任，这又促使了进一步的交换。如果施惠而得不到回报，或者回报不被接受，可以预料，双方会互不信任，并避免进一步的交换。

第二个观点是：社会环境会影响交换。举例来说，一个人的地位会影响他与别人交换的机会以及交换中的代价的大小。斯坎佐尼认为，传统的婚姻地位使男子有较多的机会给予女子回报。特别是，外出工作的丈夫比操持家务的妻子拥有更多的机会获取收入和建立人际关系。因此，妻子可能认为她与丈夫的关系代价是昂贵的，她因为呆在家里，既很少有机会结识他人，也很少可能获取收入，若要赢得机会就不得不付出更高的代价。一个人的地位以及由此决定的为赢得机会而付出的代价就这样地影响着我们在交换中获取利益的潜在能力。

社会环境还包括指导交换行为的社会准则。人类群体在一般情况下都制订出指导交换的准则。在对此进行分析时有两个重要的概念。一个概念是：布劳认为，资源的供求情况对两项资源之间的"现行交换率"是有影响的。倘若某人极其需要爱和友情但交游圈子甚小，此人就会心甘情愿地用珍贵的资源与能够结交到的人作交换，以期满足对爱和友情的需要。现行率并不反映人们对资源之间应有关系的道德判断。另一个概念是：社会群体也形成各种准则，指出什么是"公平的交换

率"。公平交换准则通常与一个人为社团作有益贡献时的投资有关。假若我们的社会珍视家庭，一个在抚养家庭方面倾注大量时间的人理应比独身者享有更多的资源。然而，布劳也注意到，现行率和公平率并不总是一致的。尽管从长远的情况来看我们的社会需要家庭，但当家庭的数量超过目前的需要时，一个长期承担抚养家庭义务的人所得到的回报会少于家庭义务较轻的人。

布劳还指出，公平交换的准则常常因为对违反准则者的制裁而得到强化。一个粗暴违反公平交换的人可能会遭到社会的谴责，即便现行交换率没有得到重视。

人与人之间的权力差异也是影响交换的社会环境的一个组成部分。一个独占大量宝贵资源的人可以毫无顾忌地违反公平交换率；除非其他人能同他进行互惠的交换，或从各种途径获取这些资源，或用强力夺取这些资源，或不需要这些资源，否则就将被迫以低于公平率规定的水平与他进行交换。

社会环境的最后一个影响来自于交换关系的相互关联性。有些交换只有通过考察它们对其他关系所产生的影响力才能为人理解。两人结为夫妻后会发现，不仅他们两人的关系得到了巩固，而且一些其他的关系也得到了巩固，例如姻亲关系。一个新婚的丈夫或妻子可能面对姻亲的冷漠或侮辱而显得十分容忍，他(她)似乎对得利并不关心，只是以越来越高的代价提供回报。但是，如果将他(她)的行为解释为不想疏远配偶，那么就能理解这种交换还是有利的。与姻亲吵架确实不失为脱离婚姻交换关系的极好方法。

布劳的理论超出了操作心理学的范围，并包容了经济学

的一些概念。他的观点固然认为人们的行为是基于对获利的期望，但也承认，由人际关系和周围的社会结构所规定的发生特性同样影响交换。

蒂博特与凯利的相互依赖说①

霍曼斯和布劳是社会学家，而蒂博特和凯利的理论起源于社会心理学。他们的理论曾得到更新发展，超越了原先的范围，（见蒂博特与凯利，《群体的社会心理学》，1959年；凯利与蒂博特，《人际关系》，1978年；凯利，《个人关系》，1979年）。我们还可以找到对他们著作作进一步论述或批评的文章。

理论基础

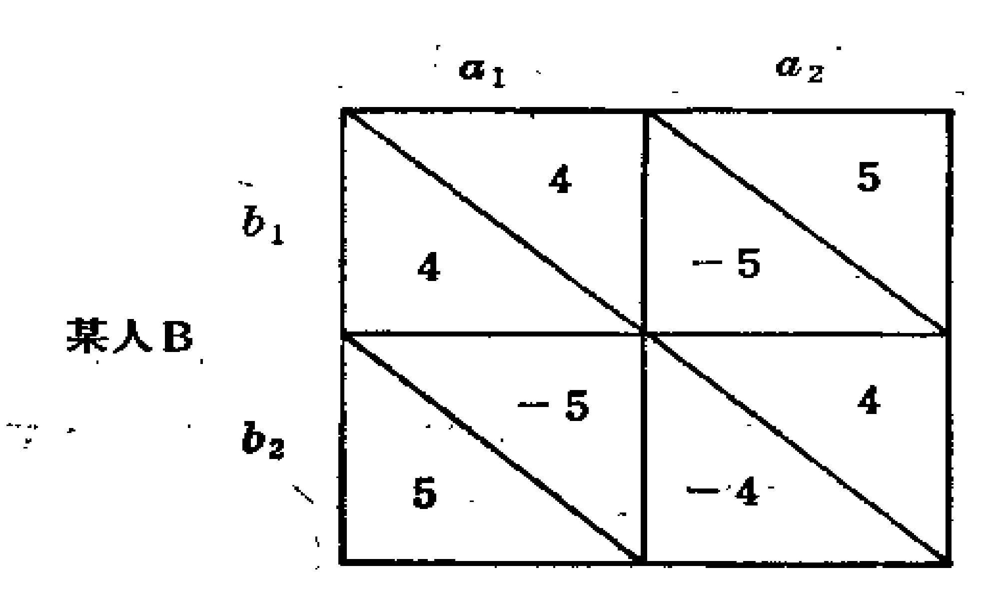
蒂博特和凯利的理论建立在对两个概念的认识上：内驱力降低和博弈原理。他们和霍曼斯、布劳同样地认为人们总是寻求强化事例；事实上，他们将这一原则作为他们理论的首要假设："最具有社会意义的行为只有得到强化或得到某种方式的回报，才会被重复。我们认为这是一个基本前提"（见蒂博特和凯利，1959 年）。所谓"得到回报"意思就是人经历了内驱力降低或需要得到了满足，这是与一套被称为"激动理论"的理论（见贝科威茨，1959 年）相一致的。简言之，这一观点认为，某种内在的动力机制促成了行为。这种内驱力的降低使

---

① 这里应该首先提到两点。第一点，凯利与蒂博特（1978 年）和凯利（1979 年）都明确表示他们认为自己的理论不仅仅是一种交换理论，同时也涉及协调之类的问题。我对他们理论的探讨只限于交换方面。第二点，"依赖说"取自他们新近的论著，我把他们先前发表的东西也归于"依赖说"之中。

人欢愉，与此有关的刺激也就能够引起欢愉，从而其本身就成了回报。因此，社会交换的过程就是双方彼此提供能降低内驱力或满足彼此需要的资源的过程。

因为内驱力降低原理往往只描述个人的行为，蒂博特和凯利又提出了第二套原理来描述两个人之间的社会交换，即博弈原理。博弈论提出了两个人在某些前提条件下解决冲突的理想方法。这些前提条件包括：(1)冲突双方都试图获得最大限度的个人利益，遭受最小限度的损失；(2)冲突双方都了解自己的结局，也了解对方的结局；(3)冲突双方之间没有任何形式的沟通，所以无法断定对方将采取什么行动；(4)双方的结局不但依赖于自身的抉择，而且有赖于对方的行为；(5)冲突的结局很容易测定，其价值是固定的。



图(1)　两人混合动机博弈矩阵

确定双方的理想行动的方法涉及研究博弈中的种种选择。有各种各样的博弈可以应用到人际关系中来。其中被人们普遍接受的是“两人混合动机博弈”。图(1)以矩阵形式显

示了这一博弈的结局。A、B 两人处于交换关系之中，双方均有两种行为可选择，矩阵中小区的数字分别表示双方所得回报的大小；假若双方均选中其中的一小矩阵，右上小区的数字即 A 所得回报，左下小区的数字则为 B 所得回报。例如，假若 A 选择 a_1，B 选择 b_1，则双方均得 4 分；假若 A 选择 a_2，而 B 选择 b_1，则 A 得 5 分，而 B 得-5 分，换言之，在这一矩阵中 A 赢 B 输。

蒂博特和凯利虽然发现运用博弈矩阵来研究人际关系颇为有用，但也认为并非博弈理论的所有假设都能用来说明人际关系。实际上，他们认为，在一般情况下，真正的社会交换总有一些无法确定的因素——自身与对方的结局如何，双方关于对方将如何动作的沟通，以及因回报获取的多寡而引起的回报价值的变化（边际效用递减法则）。因此，蒂博特和凯利只是用博弈原理作类比来分析社会交换，而并不把它作为能够预测确切行为和结局的模式。

决策

由于蒂博特和凯利是在内驱力降低说的基础上构造理论模式的，所以他们的决策观的基础就是由于满足需要而造成的强化行为。他们指出，某人采取某一行为的概率是内部刺激（感情）与外部刺激（环境力量）的函数，这些刺激都与该行为以及以前采取该行为而得到的强化事例有关。因此，采取的行为应该是能取得最大限度结果的。

然而，他们也注意到这一模式的局限性。如果某一行为完全是自动产生的，以至于几乎不受认识的控制，那末即使该行为不产生积极后果，也有可能被采取。他们发现，有些传播

行为已经被礼仪化了，以致人们几乎不假思索地采取这些行为。由于长期受到社会的影响，我们已经习惯用阳性人称代词“他”来指称“人”，也许并不是很有意识这样使用的。虽然这通常被接受，或至少不被注意，女权主义者大概不会强化这事例。即使如此，尽管不会被强化，要改动语言还是很难的，因为用“他”来指称“人”多年来已经被接受而社会化了。

他们决策观的另一局限来自如何对待新情况。在初次交往中，什么才是最有可能获得回报的行为，我们缺乏判断的基础，因此我们的行为可能得不到回报。但是，蒂博特和凯利认为，人们能以强化方式学会对新情况作出反应，并迅速克服初交的局限。

然而，蒂博特和凯利的理论中最有意思的部分倒不是对行为的预测，而是对人们如何评估人际关系的分析。对关系的评估涉及到将这一关系带来的后果与两项标准分别作比较。这两项标准是：比较水准与替代比较水准。比较水准指的是某人觉得从某一关系应该获取的回报大小及要付出的代价的高低；这一水准的确定，可能是依据从先前的关系中获取的回报水平，也可能是自己得知关于他人从类似关系中获取的回报水平。将眼下的关系产生的后果与上述比较水准作一比较，就决定了眼下的关系是否有吸引力，或是否令人满意。替代比较水准指的则是某人愿意从某一关系中获取的最低水平的回报大小，这又涉及此人能从其他替代关系中获取的回报大小，或涉及如不发生任何关系后果如何。将眼下的关系产生的后果与替代比较水准相比，则可知道这一关系的稳定性有多大。

关系(1)	O>	CL>	CLalt	=满意且稳定
关系(2)	O>	CLalt>	CL	=满意且稳定
关系(3)	CL>	O>	CLalt	=不满意但稳定
关系(4)	CL>	CL>	O	=不满意且不稳定
关系(5)	CLalt>	CL>	O	=不满意且不稳定
关系(6)	CLalt>	O>	CL	=满意但不稳定

O＝眼下关系后果　　CL＝比较水准

CLalt＝替代比较水准　　>＝大于

图(2)　关系后果、比较水准、替代比较水准与满意度、稳定性的关系

通过对关系后果、比较水准和替代比较水准进行一番比较，就有可能预测某一关系的满意度和稳定性。图(2)列出了将上述三者作比较可能出现的六种情况。在关系(1)中，关系后果大于比较水准，此人获取的回报大于预期，因此他是满意的；比较水准又大于替代比较水准，使这一关系具有稳定性。从某种程度说，此人对该关系有很大的依赖性：此人从关系中的所得超出了预期，但万一关系中断（如对方死亡），从替代关系中获得的回报则比预期的要少。

关系(2)与关系(1)相仿。因为关系后果大于比较水准，所以此人感到满意；又因关系后果大于替代比较水准，所以关系相当稳定。但是，由于替代比较水准能够提供的回报大于比较水准所提供的回报，此人就不象在关系(1)的情况中那样依赖这一关系。假若这一关系中断，此人会接受替代关系。

关系(3)表明关系处于困境。此人对这一关系所能提供回报的期望（比较水准）高于眼下得到的回报，但也高于其他关系能提供的回报。此人对眼下的关系感到不满，却可能将关系持续下去，因为他认识到从眼下的关系获取的回报毕竟高于替代关系。此人处于令人不满的关系之中；这样的关系

称为非自愿关系。

关系(4)中的人对眼下的关系并不满意，因为从这一关系中获取的回报小于预期的回报。但并没有处于困境，因为替代比较水准大于关系后果；由于替代关系能提供比眼下的令人不满意的关系更大的回报，所以此人可能去形成一种新的关系，或者不和任何人发生关系。不过新关系的后果如何，我不太乐观，这是因为他的期望太高，即使形成了新关系，他也可能感到不满意。此人可能永远难以满足。

关系(5)与关系(6)的结果很可能是建立不起关系。在这两种关系中，替代关系的回报均大于眼下关系的回报，也大于比较水准。然而必须看到关系(5)和关系(6)之间有一重要区别，关系(5)中的人因为关系后果小于比较水准而感到不满意，在这种情况下他对眼下取得的回报感到不快，并能作较好的选择；关系(6)中的人却对眼下关系感到满意，因为它提供的回报大于预期，另一方面他可以从替代关系获取更大的回报，眼下的关系处于危险的不稳定的状态。

交换模式

蒂博特和凯利不仅对一个人的决策过程感兴趣，也对人们怎样调节行为以适应对方感兴趣。一般认为，当人们在交往时，会产生行为系列。所谓行为系列是指为达到某种目的而采取的一系列言语的或身体的动作，而行为定向则指此人达到该目标的意向。

社会交换可以被看作是一种扩展了的博弈矩阵；与上文描述的双人矩阵不同，交换关系中的双方常常可以在两种以上的行为中进行选择。一对夫妻在晚上可以看电视，看电影，

上餐馆，上床睡觉，或者玩十五子游戏。在这种情况下，就和双人矩阵一样，一方选择某一行为的后果会受到另一方行为的影响。如果一方说："我要玩十五子游戏"，另一方说："我要看电视"，那末，各方行为的后果就不同于双方共同选择同一行为的后果，这可以是意料中的事。由于玩十五子游戏和看电视不一样，一般需要两个人一起玩，假若一方不选择玩十五子游戏，就会造成要玩十五子游戏这一方的损失。所以，选择某一行为带来的回报大小，部分是由内在因素(如夫妻双方玩十五子游戏的技艺高低)决定的，部分是由外在因素(如另一方是否愿意玩十五子游戏而不看电视)决定的。

既然一方行为的后果部分地依赖于另一方的行为，关系各方就会关心自己影响对方行为或在对方身上施展权势的能力。根据蒂博特和凯利的理论，权势的基础是一方为获取回报而对另一方的依赖性。A为了获取回报而越是依赖于B，B就对A拥有越多的权势。在蒂博特和凯利的模式中，权势表现为两种形式：结局控制和行为控制。结局控制指影响某人行为后果的能力，而不管某人干什么；例如，假若某人为获取象爱情这样的资源而极为依赖另一人，那么后者可以不顾此人如何行事，只要拒绝不爱他，就能影响他的行为后果。此人由于无法从对方得到爱而处于被控制的境地。行为控制指的是通过改变自己的行为从而造成另一方行为变化的能力。结局控制提出的假设是人们可以通过采取或不采取某一行为来赢得权势；行为控制使我们明白的是，人们可以在对方选择某一特定行为的条件下，才选择使对方能获得回报的行为，从而对对方施加影响。假若双方关系中的一方决定要看书，这就使另一方更可能采取可以单独从事的行为。既然看

书只要一个人就行了，对方就会觉得采取需要两个人从事的行动就不会有多大回报了。

由于单方面拥有权势会导致利用权势，所以人们关心如何使自己免受滥用权势之苦。为此，人们提出了对付权势的策略来处理不平等现象。拥有较小权势的人可以运用一系列策略达到增加自己权势的目的：从其他来源寻求回报，减少对方获取回报的其他来源，提高自身给予回报的能力，降低对方给予回报的能力，劝使对方认识自身拥有的资源的价值，贬低对方拥有的资源的价值，等等。

因为运用权势常常要付出高昂的代价，所以出现了行为准则(行为规则)。这些规则规定人们怎样交换资源，怎样协调行为反应，以及怎样消除代价高昂的反应。这些规则或者是在双方交换关系中有意识地形成的，或者是经过摸索而在无形之中产生的，或者是由更大的社会群体强加的。它们的价值在于使交换双方无需经过代价高昂的谈判就能明确关系后果，并对之进行预测。

凯利和蒂博特 1978 年出版的著作以及随后凯利在 1979 年出版的著作，都雄心勃勃地试图描述交换中出现的模式。和他们的早期著作一样，他们在这两本书中也认为可以把社会交换看作是一种矩阵，其中含有与回报联系在一起的可供选择的不同行为。但与此同时他们也指出，在社会交换中存在着三类矩阵。第一类是现存矩阵，它代表因环境、制度因素及内在因素(如技能)而决定的行为选择与行为后果。双方进行交换时，他们所处的环境可能使某些行为选择变得异常困难，从而限制了他们的行为选择。例如，资金匮乏就限制了不少选择。同时，双方也可能无法胜任某些行为，因而极不

可能成功地完成这些行为。实际上，要改变现存矩阵是很不容易的，因为这涉及要改变人或环境。

然而，环境限制并不能完全控制人们的交流：人们有能力以某些方式改变现存的后果和可供选择的行为。假若交换双方发现彼此均无力采取能产生良好效果的行动，或对行为选择均无把握，他们可能将现存的行为后果及可供选择的行为转变为"实效矩阵"。这第二类矩阵代表可供选择的行为以及(或者)行为后果的扩展，它最终将决定社会交换中的行为选择。现存矩阵之改变，是由于把某人自己的行为后果与对方的行为后果同时进行了考虑的结果，其形式可以是假设现存行为后果与实际情况不同。例如，善于体贴的丈夫会自己承担妻子的各种家务，在这种情况下，他就把妻子的行为后果看作是自己的行为后果了。改变现存矩阵的另一种方法或许是变换交往中采取首次行动的人。在某些情况下，首次提供资源者可能在交往中占有有利的地位，因此对此作出的反应就比现存矩阵所表明的更具价值。最后一点，交换双方或许会考虑以往的交换情况，制订出以后如何与彼此的交换相适合的方针，从而改变现存矩阵。无论用何种方式，改变现存矩阵都是确定某一规则，双方据此改变对在交往中可供选择的行为及其后果的认识。这是指导人们进行交换时的行为的一种策略。

第三类矩阵称为意向矩阵，代表了双方关于交换回报的方针；这种方针在一定程度上指导了产生实效矩阵的种种改变方式。例如，有些人对交换采取马基雅维里式的态度。这种人的价值观念极其重视取胜，因而倾向于将交换看作是竞争。我们可以预料，这种人面临现存的可供选择的行为和后

果时会想方设法加以改变，以获取最大的回报，这是相对于交换对方而言的。因此，我们只要了解某人对交换的意向，就不难预料他在与我们交往中可能使用的策略，从而采取恰当的对策来避免受其利用。

意向矩阵不是决定改变现存矩阵的唯一因素；现存矩阵本身的情况也可能影响这一改变。有些情况中交换双方所处的地位极不平等，即使一个马基雅维里式的人物也无需改变它们。另外，意向矩阵也会受到现存矩阵产生的实际后果的影响。一个马基雅维里式的人物即使获取了比他人大的回报，这些回报还是不能满足他的需求，他甚至仍会心存不满。

总之，蒂博特和凯利向我们提供了关于交换模式的最完整、最复杂的理论；他们使用的术语是新颖的，对博弈原理的应用是广泛的。

E·福阿与U·福阿的资源说

E·福阿和U·福阿是社会心理学家，他们写了许多论文（U·福阿，1971年；E·福阿与U·福阿，1972年，1976年）和一部专著《心的社会结构》（E·福阿与U·福阿，1974年）。

理论基础

资源说与我们前面考察过的社会交换理论的一个不同之处是：它的理论基础不是单一的。他们两位试图把心理学的种种理论综合起来。他们的观点在于谋求强化事例的效应和

影响行为的认知结构之间得到调和统一。为了达到这一崇高目标，他们把注意力集中在组织事例和刺激的认知结构或概念范畴上。认知结构是从分化与综合的过程中形成的。分化是将事物看作有区别的个体，综合是在个体之中认识其共同特性。

很重要的一点是，在E·福阿和U·福阿看来，认知过程是随着时间发展的；认知范畴既不生来就有，其形成也有先后之分。他们对认知发展过程的分析是很有趣的。他们认为，对新生儿来说，周围环境是一片混沌，他从父母那里得到爱和服务，却不能区分这两种资源。当小孩学会穿衣吃饭这类事以后，才能认清爱和帮忙之间的区别。几乎与此同时，他开始认识自我和他人之间的区别；在行为上他也知晓了给予资源和接受（或拒绝）资源之间的不同。

此后，这名儿童就学习区分真实行为和理想行为。他希望参与某项活动却不被允许，他便在行为方面渐渐知道作为一个行为对象和行为执行者的区别。与此同时他学会了区分地位和爱，区分货物和服务。他发现因某一行为受到赞扬或遭到斥责并不一定和被抚爱有关。他还可能看到有些货物（如食品）是会消失的，而一些服务性劳动（如炊事）则不断地重复出现。

最后，这名儿童知道了当事人和旁观者对事物的看法常常不同。儿童们往往想吞食脏东西，而父母对此惊骇不已，这使儿童们不久就明白他们对事物的看法与父母不同。在这一阶段，儿童学会区分信息与地位，也学会区分金钱和货物。他懂得了解或牢记某些事实会受到赞扬，所以该行为经常得到强化。这样，信息就是常常与获得地位有关的商品；同样地，

他也知道了金钱的用途——通常必须有钱才能交换到糖果或玩具之类的货物。

这样，当儿童长大成人，他就具有了关于人际交换的各种认知结构，从而能够认知交换中各种事物的含义。他懂得自我与他人，给予与获取，以及各类资源之间的区别。E·福阿和U·福阿的资源论，顾名思义，是把着眼点放在资源上。他们研究了六类资源：爱、服务、地位、信息、货物和金钱；它们之间的区别在于有不同的特殊性或普遍性，不同的具体性或抽象性。而后，资源论对指导上述各类资源交换的可变因素进行了讨论。

决策

行为是受动机状态支配的；一旦资源量低于或超出最佳度，人们就有了采取某种行为的动机。资源量的最佳度有上限和下限；上限度是指人们对某一资源感到饱和从而激发将该资源与其他资源作交换的动机，下限度则是指人们对某一资源感到需要或不足因而激发了获取该资源的动机。各类资源的最佳度各不相同。一般认为，爱的最佳度跨度很小；服务和地位的最佳度跨度大于爱，但小于货物和信息；金钱的最佳度跨度最大，其上限接近无限。

当某人的资源高出最佳度，此人就有可能进入交换，以谋取其他资源。因为他拥有剩余的资源，所以他具有潜在的权势。但是潜在的权势转变为真实的权势，其前提是他人需要这一资源，例如，尽管某人有能力提供某项服务，却无人需要，他在交换中也就无权势可言。

因此，刺激行为选择的基本机制就是关于获取或放弃某

一资源的需求。

交换模式

E·福阿和U·福阿对规定指导资源交换的规则感兴趣。他们提出了两个命题："(1)每一人际行为都含有一项或多项资源的给予以及(或者)拿取；(2)涉及类似资源的交换行为比涉及不太相似的资源的交换行为更经常地发生"。

上述两个命题中，第二个命题对预测资源交换更为重要。这一命题的假设是：人们通常把某一资源看作与其他资源比较类似，或者不那么类似。爱与地位、服务相类似，与货物、信息不那么类似，与金钱最不类似。实际上，爱、地位与服务十分类似，可以在同一行为中同时交换。

有关的调查研究(见E·福阿与U·福阿，1974年，1976年)在很大程度上证明了他们的论点。对调查的回答表明，人们倾向于进行同类资源的交换，即以爱换爱、以金钱换金钱。这种倾向在特殊性的资源(如爱、地位、服务)交换中最为突出，在普遍性的资源(如货物、金钱)交换中不甚突出。信息虽然具有普遍性，但也往往是同类交换。关于类似资源之间比较易于交换的预测也是正确的；假若某人没有得到同类的资源作为回报，他也比较喜欢得到类似的资源，例如用货物交换金钱，用地位交换爱。调查的回答还表明，交换关系的形式对资源的交换有影响。例如，友谊关系最有可能发生爱的交换、地位的交换、信息的交换以及服务的交换，而不大可能发生货物的交换或者金钱的交换。若考察一下那些性质不明的关系，就会发现金钱的交换以及货物的交换占有极大的比例。

对实际的交换关系的研究也证实了这一理论。在一次实验中，实验对象给予他人一种资源，但得到的回报均是金钱，或爱的表示。正如这一理论所预测的，如果交换的回报不相类似，人们对交换的满意度就较低。

E·福阿和U·福阿也研究了拒绝接受或拒绝给予资源的现象。人们总是试图拒绝给予类似于当初曾被夺走的资源，这一点是可以预料的，也是得到证实的。虽然拒绝给予爱被普遍地作为报复的武器，但人们一般倾向于用同样的方法来进行报复。对实际的交换进行研究表明，人们拒绝给予曾被夺走的类似的资源。有趣的是，当某人被迫用极不类似的资源进行报复时（如用金钱作为对爱情的报复），此人往往会增加否定对方的强度。这一结果似可显示，只有增加不类似的资源的数量，才能对这种损失作充分的补偿。因此一个遭到抛弃的情人可能连"朋友"之情都不给对方，从而达到心境的平静。假若这个情人对对方一往情深以至于对方不可能不报之以情，他（她）也就不会用不类似的资源来报复。不过，我有一个学生曾提出过一个有趣的变异情况。他认为报复负心人的最好办法是去对他（她）说："瞧，咱们就这么匆匆忙忙地分手了，我心里真不好过，我还没机会偿还你给我的全部爱情和欢愉呢，所以我现在给你二毛五分钱！"

由此可见，有人在使用不类似的资源报复他人时，可能通过增加其拒绝的强度来获得补偿。不过，研究结果表明，此人即使增加了强度，仍然感到灰心丧气。

E·福阿和U·福阿为我们阐明了交换的各类资源，也描述了它们是如何交换的。他们所作的调查研究看来证实了他们的理论。

E·沃尔斯特、贝尔谢德和G·沃尔斯特的公平说

公平说曾经引起大量实验式的研究，沃尔斯特等人曾记载了各种不同学科对其理论所作的研究，计四百多项。他们对公平说的阐述主要集中在一篇论著(1976年)和一部专著(1978 年)即《公平：理论与研究》中。

理论基础

公平说并不是被作为单一的社会交换理论提出来的；沃尔斯特等三人和E·福阿与U·福阿一样，希望能建立一门综合各种心理学理论的学说，他们不想陷入单一理论的陷阱，力图创建一个社会交往的总体理论。

公平说的基本观点来自其他社会交换理论家。如前所述，霍曼斯和布劳都探讨过公正分配的概念。概括地说，公正分配所描述的，就是与他人投资相同而后果较差时所作出的反应。

亚当斯首先将公正分配观点发展成早期的公平论，它认为，公平是指某人从某一关系中获取的后果与输入之比(大致来说即回报与代价之比)与关系对方获取的后果与输入之比相等，与同关系对方发生交换关系的他人获取的后果与输入之比相等，也与处于类似关系中的其他人获取的后果与输入相等；如不相等，此人就感到不快。在交换关系中处在不公平地位的人可能变更输入和后果，或在认知上曲解输入和输出，或中止交换，或改变对对方输入输出的看法，或寻求新的交换对象，以建立公平关系。亚当斯提出的理论体系引起了众多的研究，也启发了沃尔斯特等人。

决策

沃尔斯特等人提出了一些具体的命题。他们的理论核心是，人是自私的，都按私利行事。这一观念反映在命题(1)中："人们总是试图最大限度地取得后果(即回报减去代价)"。因此，人们寻求最大限度的利益，这是和其他社会交换理论不谋而合的。

不过，他们的推论又加上了一个多少不同的意外转折："人们只要认为可以通过公平的行为来得到最大限度的后果，就会采取公平的行为；人们如果认为可以通过不公平的行为来得到最大限度的后果，也就会采取不公平的行为"。人们只是根据能否得到最大限度的后果来调节行为，而不考虑行为对他人的影响。如果为了取得利益要求公平行事，他们会照着做的；但如果为取得成功而需要搞欺骗利用一套，他们也会干的。

讲到这里，有必要研究一下他们给公平所下的定义。所谓公平的关系，是指关系的一方或局外人认为关系双方从该交换关系中获得的相对利益是等值的。这里的相对利益，意即对于表示双方所获净利的比率所作的一种比较；这一比率是：关系后果与输入之差除以输入的绝对值所得的结果。若将关系双方的这一比率作一比较，就可能了解该关系中的利益分配是否公平；至少是通过该关系的旁观者的仔细检查，来看利益分配是否公平。

交换模式

关于交换模式，公平说认为最佳利益的获取具有一定的

灵活性，但是公平说又认为，获取最佳利益的途径经常是受他人影响的，公平说的命题接着又描述了人们是如何决策的。

人们在交换关系中作出的决定是否公平，起作用的因素之一是社会。沃尔斯特等人提出的第二个命题(A)是："社会群体可以在其成员之间逐渐建立一些公认的公平分配资源的体系，从而为自己获取最大限度的回报，因此，社会群体将逐渐形成这样的公平体系，并会促使其成员接受和遵守这样的体系"。第二个命题(B)是："一般来说，社会群体会惩罚(即加重代价)不公平对待他人的成员"。人们懂得，如果社会成员之间能相互提供利益，而不是单方面地达到自我目的，那么社会将是比较稳定的。因此，社会制订了规则和正式的法律以保证在交换关系中确立某种公平的交换。无疑离婚法就可以看作是确保婚姻关系中财产与货物公平分配的一种尝试。

由于存在着社会惩罚和关系一方报复的潜在可能，所以当出现不公平现象时人们的反应是苦恼，因而谋求恢复公平的关系。第三个命题指出："当人们发现自己处在不公平关系之中时，会感到苦恼；这一关系越是不公平，人们越感到苦恼"。第四个命题描述了苦恼之后的反应："发现处于不公平关系的人试图恢复公平关系，以求消除苦恼。不公平现象越是严重，人们越是苦恼，越是努力试图恢复公平关系"。

公平说预言，尽管在某些关系中会出现不公平和为私利而利用他人的现象，但这种现象不会持久。社会和关系中的对方会因此而采取措施来恢复公平关系。我们将在第四章探讨恢复公平关系的愿望和人际冲突之间的关系，现在只要知道人们是会采取某种措施来恢复公平关系的。

综上所述，我们已经探讨了五种社会交换理论的基础，关

于决策的论述，以及交换模式。霍曼斯从操作心理学原理出发，提出了解释人际社会交换的命题；布劳着眼于交换的发生特性，并应用了经济学的原理；蒂博特和凯利考察了人们是如何评估关系后果，以及关系后果如何产生于关系双方的相互依赖。他们指出人们能够将他们的行为选择和结果转变为符合他们意向的一种策略。E·福阿和U·福阿描述了导致交换的发展过程，以及指导资源交换的规则；最后，沃尔斯特等人着重研究了关系之中的回报分配。人们既有谋取利益的动机，又由于社会准则及关系对方的关注而注意关系中利益的公平分配。

3 人际关系的发展

人际传播理论和研究的一个中心问题是关于什么因素影响人际关系的发展。对人际关系发展的研究，重点在于那些伴随着关系发展而促进人际吸引和信息改变的种种可变因素，以及阻碍或加速关系变化的传播过程。本章将运用五种社会交换理论来探讨这些因素。

> 我们无法确切地说出友谊是在哪一瞬间形成的。正象往盛器里一滴一滴加水，总有那么一滴使盛器里的水溢出；在一系列表示友情的行为中，总有那么一次终于使我们感动。
>
> ——詹姆斯·博斯韦尔(1791 年)

上面这段话虽然是近二百年前说的，但里面提到的关于人际关系发展的一些观点，还是为当今传播学学者所接受。首先它表明，人际关系是被形成的，而不是天生的。即使象亲戚这一类关系是由文化习俗所决定的，其实质性的发展仍有

赖于时间。人们在同一种文化习俗中，不就可以观察到不同的父母-子女关系吗？其次，这一段话也表明，关系发展的过程是渐进的，而不是瞬间完成的。尽管有些人际关系能“一见钟情”式地迅速发展，关系双方总还是需要一段时间来协调彼此的活动。最后，这一段话指出了，人际关系的变化与双方的交换有关。随着交换的继续，关系双方为彼此提供物或活动，从而促使关系性质的变化。

以上各点事实上都是一个内容丰富的课题。传播学学者们曾经研究过影响人际吸引的因素。米勒和斯坦伯格又把关于影响人际吸引的因素的分析扩展为研究何种条件会促使关系双方把关系升级，或改变其关系。他们认为有三种条件激发关系的改变。第一，当人们缺少与他人的关系，个人生活处于危机，或自我概念已经在形成的时候，就倾向于使关系升级。第二，当关系双方都愿意形成更密切的关系的时候，常常会引起关系的变化。这种关系升级是有意识地进行的。第三，当人们认为能够从关系升级中获利的时候，就会激发起关系的变化。人们总是期望能从该关系中获得多于自己输入其中的东西。

研究人员曾经研究过在人际关系逐渐发展过程中所发生的变化。随着关系的发展会出现不同的模式。关系双方对彼此了解的变化具有特别的重要意义。我曾在其他著作（见罗洛夫，1976 年）中讲过，关系双方能使用某种信息来预测对方，人际关系的变化就与这种能力的增大或减小有关。关系升级时，彼此预测的能力就增大。因为他们对彼此的了解深化了；关系降级时，这种能力就减小，因为他们只能依靠老一套的信息。可以把关系升级和彼此更多地了解联系起来，同时把

关系降级和彼此越来越不了解联系起来。

最后要提到的是，传播学研究工作者曾致力于研究传播过程在激发人际关系变化方面所起的作用。由于我们本能地需要预测并解释他人的行为，柏杰和卡拉布雷塞预言在发展关系时可能会观察到某些传播行为。言语传播（尤其是自我披露信息）以及非言语传播（如目光接触，说话的语气）可能会减少对彼此行为预测的不确定性。这些传播提供了关于某人过去行为的信息，并能够表明某人是怎样看待关系中的情感实质的。由于这些传播行为常常是有来有往，我们就可以预期：某人如果希望使关系升级，他可能会用它们来激发对方作出类似的传播行为，从而更多地了解对方。如果一方作了自我披露，另一方很可能会作相应的自我披露，这样双方就增加了对对方的了解。

既然关系的发展具有重要意义，我们有必要考察一下五种社会交换理论分别对此有何阐述，我们将考察它们如何将人际吸引、关系变化的标记以及通过自我披露进行传播的特征加以描述。

霍曼斯的操作心理学观点

由于霍曼斯的理论建立在操作心理学原理上，所以对他来说，关系的发展就是以往强化事例在起作用。他提出的各项命题应能解释这类关系变化。

人际吸引

霍曼斯虽然没有特别阐述人际吸引问题，但曾经写过一

篇论文，讨论权势和人际吸引。他认为人际吸引包括两个方面。一方面是对他人的喜爱或仰慕，这是对他人的肯定的或情感的反应；另一方面表现为愿意亲近他人，以及（或者）与他人交往。第一方面是隐蔽的情感的反应，第二方面行为性较强、比较容易观察到。而且，这两方面是不一定有联系的。一个人可以对他人作肯定的、感情上的反应，但并不与他发生传播关系。

简单地说，被他人吸引是对刺激的一种反应。这一反应之所以可能重复，是因为它所产生的后果在起作用。只要人际吸引带来有价值的资源（即回报），反应就得到了强化，在未来类似情况下就会再次表现出来。因此，假如某人希望吸引他人，就应该对他人的感情的或行为的反应给予回报。

然而，要从无到有地产生吸引力并不是一件简单的事。假如人们希望产生吸引力，即希望他人作出肯定的情感反应或正面的评估反应，则必须在出现这样的反应时予以强化。但是，怎样才能从无到有地激发出这种反应呢？这可能是个难题。也就是说，这种反应必须首先出现至少一次，才能得到强化。人们可能不得不等待这种反应自然而然地出现，然后再予以强化。

另一个难题是如何确定这种反应在某一时刻是否已经发生。有人认为我们的情感反应和脸部表情关系密切，因此在某些情况下它们是可以等同的。内心喜悦的人会情不自禁地微笑，因此人们可以强化愉快的脸部表情，以期进一步吸引他人。不过，埃克曼、弗里森和埃尔斯沃思注意到，人们具有运用某些规律来控制脸部表情的能力，而且自我监控在控制脸部表情方面尤为灵敏，因此表露出来的不一定是真正感受到的。

结果是，可能偶然地强化了与吸引力全然无关的表情。

同样地，人们也必须强化他人的行为，以产生吸引力，使之愿意与自己亲近、与自己交往。人们必须决定，应该强化何种形式的行为，例如，相互交谈这一行为是否就够了？还需不需要其他一些非言语的行为（如肌肤触摸、目光接触）？决定了应该强化的行为形式之后，还得等待它的自然出现。而在强化了某行为之后，则应能发现该行为在未来的类似情况下频频出现。

无论是为了产生感情上的吸引力，还是行为上的吸引力，都必须决定给予何种回报来达到强化的目的。研究表明，可以使用种种社交性的回报来强化被引吸者的行为，其中最明显的是表达对对方有好感。贝尔谢德与沃尔斯特曾经指出："心理学家一贯认为，人们喜欢他们认为喜欢自己的人。"当自己的吸引对象向你莞尔微笑，你马上报以微笑；当他开始与你交往时，你马上主动配合。甚至在会话中微不足道的赞许的表示也会增加种种传播行为。弗普兰克发现，言语上的赞同（如"你说得对"）和非言语的赞同（如点头微笑）都会促使对方更多地发表意见，而缺乏这种赞同则会使人少发表意见。马塔拉佐等人也发现，在会话中增加点头的次数能延长对方发表意见的时间，减少点头的次数结果会使人少说话。

也应该看到，对人际吸引所作出的反应如果过于频繁，结果会适得其反。霍曼斯在贬值-饱和命题中指出，人们在近期内越是经常地接受了某一回报，该回报在未来的价值就越小。因此，假如某人频繁地接收到他人的正面的情感反应，他就会对这种反应产生饱和感，强化行为就不那么有效了。格维兹与贝尔观察到，言语上的赞同效果如何受对方"贬值"水准的影

响；这一观察结果是与霍曼斯的贬值-饱和命题相一致的。如果一个孩子在做某事前未能得到社会赞同，那么他对表示社会赞同的言语（如“很好”，“很不错”）的反应要积极得多；相反，如果他在做某事前就对社会赞同的言语有饱和感了，或者至少曾得到过社会赞同，那么他的反应就不那么热烈了。由此看来，受到强化事例刺激的人对他方的传播行为和吸引行为也是有一定的控制力的。

社交赞同也可以用来强化情感吸引力。克劳和麦圭尔的研究表明，在会话中赞同的表示越多，好感就越多，赞同的表示越少，好感就越少。但是，表示赞同和好感之间的关系很复杂。只有在某些情况下，表示赞同和对人有好感之间才有联系。在有些情况下，开始时表示不赞同，随后再表示赞同要比一贯表示赞同更有吸引力。这一发现固然须有种种必要条件才行得通，但它确实表明，一贯表示赞同产生的吸引力不如偶尔表示赞同。可以认为这是因为一贯表示赞同使人有饱和感，因而失去了价值。我们在前面已经指出，假如我们变换强化手法，而不是一直给予单一的社会赞同之类的回报，那么他人会对我们更生好感。研究固然表明我们不喜欢那种一贯反对我们、或者先赞同后来反对我们的人，但我们也可能发现，在经过一系列（至少两次）交往之后，那些用变换方式来表示赞同的人要比用一贯不变的方式的人更具吸引力。即使他人在第一次交往时表示赞同，但在第二次交往中反对我们，随后再给予我们肯定的估价，这也要比自始至终一直给予我们肯定的估价有吸引力得多。

霍曼斯认为人际吸引可能是权势的作用。他曾探讨了关于权势的好几个定义，最后给权势下了两个定义，都与人际吸

引有关。第一类权势来自沃勒和希尔的“最少兴趣律”：“对继续交往关系的兴趣最少者有能力决定交往关系”。因此，如果甲方对回报乙方的兴趣少于乙方回报甲方的兴趣（甲方获得的利益也少），那么甲方就拥有更大的权势，乙方就会改变行为以使甲方得到回报。在这种情况下，乙方只有设法使甲方对保持关系产生兴趣才能具有吸引力。这是一种用提供更多的回报来求得交换关系平衡的方法。霍曼斯注意到，由于这一类关系常会导致不合理地利用权势较小的一方，因此行为吸引与情感吸引可能会分离。因为权势较小的一方不得不依赖另一方，所以必须继续保持行为上的吸引力，但是情感吸引力却中止了。霍曼斯提出，平衡的权势分配更有可能使关系双方增加对彼此的行为吸引与情感吸引。

第二类权势来自关于如何能获取回报的知识。这一类权势通常产生情感上的吸引，因为人们感激对方的指点使自己能获取回报；但霍曼斯相信它不会总是产生行为上的吸引。受人指点的一方或许会认为获取到的回报的价值与所化的代价不符。如果夫妻感情不和，朋友会劝说离婚。被劝说者固然对好意的忠言心怀感激，但如觉得离婚的代价太高就会避免与朋友们交往，因为朋友们可能要追问为什么还不照他们的忠告行事。

由此看来，所以会产生人际吸引是由于被吸引者能从关系中获取回报。能否提供回报有赖于一方的权势大小。

关系改变的标记

传播学学者着眼于信息的变化，认为这表明关系的变化，霍曼斯却把交换的扩大看作关系改变的主要标记。根据所获

回报的多少可知人们彼此吸引的程度。从情感吸引或行为吸引获取到的回报越多，在未来重复这类反应的可能就越大。霍曼斯认为，随着人们持续地在某一个领域里相互交换回报，他们往往会把交换扩展到其他领域。

霍曼斯运用海德的"平衡模式"来描述这种扩展。这里可以举几个例子。由于以往的资源交换带来了回报，两人相互有了好感，这又经常促使他们要经常地交往，在交往中他们会知悉他们对其他某些事物有一致的或不一致的看法。假如两人互有好感，交往中又发现有共同的爱好，他们的关系就是平衡关系。霍曼斯的意见是，这种共同的爱好本身就是一种回报，并且表明关系扩展到了对事物的态度这一领域。伯恩和他的合作者曾证实，态度上一致所起的作用恰与回报相同，因为它承认对方的观点有理；这一点霍曼斯没有引用。

假如两个互有好感的人发现他们对第三者或其他事物的看法相左，他们的关系就不是平衡关系。在这种情况下，他们的交换关系能否继续就成问题了。关系一方可能转变自己的看法，使之适应对方的观点，但也可能一笔勾销以往的交换历史并拒绝以后再发生交换，除非对方转变观点。

由此可见，关系要扩展，就必须在其他领域取得某种一致。倘若双方在其他领域达成一致的意见，他们的关系就会持续，甚至扩展；反之，关系就会因交换的中止而渐渐消失。

随着交换领域越来越多，关系的性质也从非私人的转化为私人的。非私人关系是指双方只交换一种回报，而且该项回报可以容易地从很多来源获取的。非私人关系中的交换并非基于平衡原则，而是基于交换的回报的价值。私人关系是指双方频繁地交换相对而言很稀少的（即只有很少人能提供的）回

报。霍曼斯认为，私人关系的指导原则不是某一项回报的价值大小，而是双方以往交换的历史是否令人满意。可以说，随着交换扩展到其他领域，平衡原则在私人关系中起作用。

R·赖克与S·赖克引伸了霍曼斯的理论，他们提出关系变化可以分阶段描述。第一阶段中人们对交换关系的对方不负有任何义务；人们在寻觅关系伴伙，以便建立某种交换关系。第二阶段称为严格交换阶段，双方同意相互施惠，但不过是纯粹的“公务”交易，彼此期待互惠的交换，期待相互及时地提供资源，如果一方不对收到的资源作出回报，交换关系就终止了。同时，交换双方一直在留意四周，看有没有更好的交换对象。因此，严格交换的前景往往是交换关系的消失而不是关系的扩展。第三阶段称作信心阶段，在这一阶段中交换关系的一方愿意承受短期的损失，并相信在未来这一损失会得到补偿。交换双方也在留意有没有其他来源可获得回报，但他们将这种其他来源与现存关系的长期回报相比，而不是只与眼下的后果相比。不过，信心阶段更有可能回转到严格阶段，不大会进展到第四阶段。第四阶段称为人际互负义务阶段，双方不再考虑有没有其他来源可获得回报，他们完全为现存关系吸引了。

既然如此，人们或许会料想关系发展到了第四阶段就永远不会自愿中断了，但是R·赖克和S·赖克认识到，情况并非如此，并提出一种能解释关系自愿中断的现象：人们可能同时有种种不同的与生活的各个方面有关的交换关系。有的人同时有各不相干的恋爱关系、工作关系和友谊关系。假若某人的恋爱关系已处在人际互负义务阶段了，那么另一关系的阶段变化可能会对恋爱关系造成不利影响，例如，友谊关系的进一

步发展，就会给处在人际互负义务阶段的恋爱关系造成难以应付的局面。因为友谊关系和恋爱关系提供的回报是相似的。

就这样，关系发展可以分为不同阶段；随着交换领域的扩展，人们越来越对交换对方负有义务。

自我披露的传播

虽然霍曼斯没有特别谈到自我披露，他的论著却经常被引用为自我披露研究的理论基础。象霍曼斯这样一位忠实的行为主义者竟然会关注一个含有“自我”一词的概念，似乎有点奇怪。对自我进行披露，就意味着某人一直在对个人行为和思维进行监控。然而，如果我们回到斯金纳所作的分析，就可能推论出霍曼斯是怎样为自我披露下定义的。斯金纳认为，人们经常有足够的自我意识，能够提供关于以往强化事例的信息。由于以往的强化事例只有个人自己知道，它就与大多数学者所谓的自我披露式的传播十分相似。因此，不妨把自我披露看作对某人对本身以往强化事例经历的描述，而且因为自我披露不过是另一种形式的行为，可以预料它也将受操作条件律的制约，也就是说，可以预料只要能够带来回报，人们就会作自我披露。研究也确实表明自我披露常常能获取种种回报。克莱因克考察了这方面的研究，这些研究表明，进行适度的或充分的自我披露往往可以博取他人的好感，并促使对方进行自我披露。在这方面取得成功的人在未来会作更多的自我披露。

然而，假如某人的自我披露行为不但未获得回报，反而遭到惩罚，他就不会再重复这一行为。米勒和斯坦伯格曾提出，因为自我披露中含有对披露者不利的信息，它可能被对方利

用来排斥或反对披露者，所以进行自我披露是冒一定风险的。吉尔伯特与霍伦斯坦以及其他多位学者的研究发现，披露消极的隐私信息所产生的吸引力不如披露积极的——无论是隐私的或不是隐私——信息所产生的吸引力大。

自我披露式传播为关系双方相互提供确切的信息，从而有助于关系的发展。在霍曼斯的理论中，自我披露就是使关系扩展的另一个交换领域。关系双方在某一领域进行交换之后可能把交换扩展到自我披露以往强化事例的阶段。假如彼此的自我披露都得到回报，他们的关系就是一种平衡的关系，他们就能继续进行交换；反之，他们的关系就面临消亡的危险。也正因为此，人们所传递的信息不如传递信息带来的后果那么重要。

布劳的经济学观点

布劳认识到发生特性的重要地位，并且特别重视经济学的原理。

人际吸引

布劳没有给人际吸引下过明确的定义，但他极其重视一种类似的他称之为社会吸引的现象，即人们相互发生联系的倾向，其中既包括感情上想与他人亲近的愿望，也包括行为上想与他人形成交换关系的倾向。

所以会产生社会吸引是因为人们期待能从建立交换关系之中获取回报。人们不但把这些期待中的回报与人际关系市场中其他潜在的关系所能带来的回报作比较，而且与不同任

何人发生关系会带来的后果作比较，从而作出最有利的选择。一个人所能提出的潜在的回报不但由他能提供多少物件和身外的服务来决定，而且由一些内在的回报所决定；这些内在的回报来自于单纯地只是与他亲近。

人际关系市场与经济市场类似，因此可以预料某人对他人有没有吸引力也是受其资源的供需大小制约的。假如某人拥有的资源在竞争者之中是很普通的，那么他对关系中另一方所具有的吸引力就不会很大——除非需求超出了供给。对每个人来说，理想的情况是他人强烈需求他拥有的资源，同时仅有很少人能提供这一资源（即高需求低供给的情况）。我有一名学生曾对我说过，她在一所男生为主的工学院读书时，因女生人数特别少，对女性伙伴的需求就非常高。所以，在建立关系方面女生占有极好的交易地位。

然而，布劳指出，在建立关系时作交易具有一定的危险性。我们既必须为潜在的资源作"广告"，但又不能过多地出示"样品"。某一项资源提供得太多太经常，需求就会减少。因此人们面临着一个困难的抉择：既要提供充分的资源以吸引他人，又不要提供过度，以免贬值。

当潜在的关系伙伴数量增加时，又会产生新的危险。上面提到的那名女学生曾注意到，当邻校的女生来工学院作客时，女性伙伴数量增加，她的交易地位（至少是暂时地）就下降了。

关系改变的标记

布劳相信，交换关系的进展是缓慢的，并且随着彼此产生信任才会从交换较不重要的东西扩展到重要的领域。一方第

一次从他方接受资源之后，就欠了情，他必须回报某一资源来还情。在这以后，一方可能再次给他方资源以促使新的交换。只要给人的资源得到回报，双方之间就渐渐地相互信任起来，双方之间的感情就培养起来了；我们渐渐会喜欢同我们进行公平交易的人。

以上介绍的交换模式和古尔德纳所谓的互惠准则相似。互惠准则的内容是：(1)应该帮助曾经帮助过自己的人，(2)不应该伤害曾经帮助过自己的人。根据布劳的观点，互惠准则有助于加强人际交换的自然倾向。人们按照与互惠准则相似的方式偿还人情，是符合自身利益的，因此可以说准则加强了现存的倾向。

和霍曼斯一样，布劳也认为随着关系的发展，交换的频率和种类会扩展；与此同时，对他方欠有人情的感觉，以及对他方的信任感也会随之增加。

自我披露的传播

如前所述，人们必须设法使他人知道自己与其他竞争者相比所能提供的回报的潜能有多大。布劳虽然没有明确讨论自我披露，但他对交换关系所作的分析表明：自我披露是“关系广告”的一种形式。大多数人都清楚自己有哪些独特之处(即社会上供应不足的回报)对他人来说是有价值的。因此人们从自我利益出发要使自己的独特之处为他人知晓。换言之，谋求吸引他人的人可能要自我披露那些可能为他人所重视的独一无二的、隐蔽的特性。

但是，自我披露潜伏着危险。自己的独特之处对他人到底有何价值，关于这一点人们可能预计失误；自己的独特之处

也可能被他人认为没有价值，因而拒绝进行交换。所以，人们在自我披露时往往很谨慎。布劳写道："因为怕引起周围人的敌意，怕引起周围人的反对，人们在交往的初步阶段往往含蓄地暗示自己的独特之处和见解"。

而且，自我披露或许会使他人感到威胁。假如我们让他人了解自己独有的宝贵的特点，有可能引起他人的自卑感，使他人感到无法与我们建立公平的关系。为了避免这种危险，人们在自我披露时经常自我贬低。所谓自我贬低是指不但使人了解自己能带来回报的特点，而且使人了解自己在其他方面的弱点。一个人或许会承认自己毕业于名牌大学，同时又申明自己理财无方。自我揭露弱点固然能使一个人不那么具有威胁性，但假若我们本来就对他没有好感，他的自我贬低反而使我们更鄙视他。

蒂博特和凯利的相互依赖说

在我们介绍的五种社会交换理论中，蒂博特和凯利的理论对关系发展的分析最为详尽。这种分析启发了奥尔特曼和泰勒，他们因而提出了"社会渗透理论"，也启发莱文杰建立了渐进社会交换理论。这些理论对蒂博特和凯利的分析进行了修正，并有所加强和扩展。

人际吸引

人们如果相信可以从他人获取超过期待的回报（即超过比较水准），那么就受到他人的吸引；这意味着关系对方（1）拥有有价值的资源，（2）愿意向我们提供这些资源。

蒂博特和凯利提出了一些导致人际吸引的特性：(1)愿意并且能够帮助他人获取回报或减少代价；(2)比他人拥有更强的能力；(3)双方能方便地交往；(4)态度相似；(5)双方能满足彼此的需要；(6)地位相似。以上各特性都意味着某人能够以较低的代价提供有价值的资源。

然而，仅仅占有资源还不足以产生吸引，还必须愿意采取行动以便于对方获取这些资源。用矩阵术语来说，关系对方必须改变现有矩阵，使其成为能提供充分回报的有效矩阵。假如关系对方改变了矩阵，但妨碍我方获取回报，他对我方就没有吸引力。

为了确定对方是怎样改变矩阵的，我方必须常常只作有限的交换；通过这种交换过程，关系双方都试图在以下两点上减少疑虑：与其他可供选择的交换相比，该交换关系的后果如何以及产生这些后果的基础是否稳定。

在上述有限度、低代价的交换中，双方一面交往一面鉴定彼此表现出来的、可能影响未来交往的特点。蒂博特和凯利注意到，这种初步的交往充满着难题。双方之间的传播常受对彼此不精确的了解所引导，而这种了解又来自一些条条框框。而且，在初步交往中获得积极后果的人会期望在未来的交往中也获得积极后果；但这种期望常常是自我满足而已，因为它们只允许获得积极后果，而不是既允许有积极后果，又允许有消极后果——这才是典型的情况。当然也可能出现相反的情况，即初步交往不理想就会预料后果不佳。不论是哪种情况，对后果的预见都带有偏见。

因此，人际吸引能否产生，是由某次交换后果的抽样来决定的。

关系发展的标记

蒂博特和凯利认为，关系双方应先进行初步的交换来判断进一步交换的可能性。他们最近发表的著作又在此基础上阐述了关系发展的四个阶段。

在初步交换之后，可能会决定进一步发展关系。这第一阶段的基础是双方感到他们的关系能产生回报，并非相互利用，是能持续下去的。彼此都认为对方依赖于这一交换关系，都有着共同的兴趣，并能采取行动使双方受益。

在第二阶段，一方觉得有必要向另一方担保会提供回报，并担保不会利用对方或抛弃对方。作上述担保常常同时也包含着这样的意思，即自己也是有赖于这一关系的，与对方有共同的兴趣，并且会采取行动使双方受益。

如果一切都顺利，双方就开始对这一关系负担起义务，这就进入了第三阶段。双方同意扩展关系，而且可能当众表明他们对这一关系负有义务。这样，其他潜在的关系伙伴就会退出竞争，整个社会也对协助维护这一关系负有责任了。例如，结婚通常就是建立一种排他性关系的公开表示，许多潜在的竞争者就不能再对婚姻的一方表示浓厚的兴趣。

最后到达第四阶段，双方继续进行交换，并且确信未来的交换既是公平的，又是有保障的。

上述四阶段论对认识关系发展是有用处的，但另外两个理论对此又作了进一步的发展。莱文杰和他的同事们认为，人际关系处在不同的关系水准上。在零点关系水准上，双方对彼此的存在毫无所知。不过，环境或接触外界的需要使双方相互接近。例如两人同住一幢公寓，又缺少朋友，他们的关系就会上

升到一级水准，即有知水准。处在这一水准的时候，双方开始知道彼此的存在，但并不发生交往。双方可能彼此仰慕，并暗暗估计对方提供回报的潜在能力。假如不仅仅是仰慕，而且判断对方很可能成为有吸引力的关系伙伴，那么就要决定是否与之交往。

如果决定交往，关系就上升到二级水准，即表面接触水准。表面接触与伯杰和卡拉布雷塞的初步交往很相似，双方的交流往往是非常礼仪性的，对对方的预测建立在对人的常规认识之上，指导这种交流的规则受文化规范的制约。当关系处于这一水准时，双方对关系的评估是根据彼此在关系中扮演角色的好坏决定的，而这好坏程度又是相对于其他潜在的关系伙伴而言的。假如在这一水准上的交往不能令人满意，关系就可能中止；假如双方发现彼此在许多重要的方面有共同之处（如双方的需要、兴趣或爱好相同），双方的交往使彼此产生好感，并且（或者）有必要根据对方的人品，而不仅仅根据对方扮演的角色来理解对方，那么关系可能上升到三级水准，即相互关系水准。关系进入相互关系水准之后，双方开始相互作自我披露，这样双方不但了解了与彼此扮演角色有关的行为，而且知道了彼此的个人历史。双方交往的规则也往往由关系双方自己来提出。双方还对公平地获取利益承诺了义务。由于双方承诺的义务越来越多，所以万一要终止关系，所花的代价也越来越大。由此可见，有许多因素会影响关系的发展，其中包括交往过程和交换过程。

莱文杰还把他的模式扩展到关系解体的领域。他指出，人际关系不一定一直升级或发展。事实上大多数关系不是发展，而是衰亡。他认为，关系可能在早期形式阶段，或者在关系发

展的稍后阶段时中止。关系在发展早期就解体，其原因多种多样。有的关系因双方的交往受到所在现实环境的阻碍而不能发展，例如因迁徙而无法继续接触。有的关系因起初的交往未能产生预期的回报而中止。另有一些关系因为受到社会的压力也不能发展，例如周围的亲友、父母或其他有重要地位的人表示反对。

即使关系发展到了相互承担义务的地步（例如已结成婚姻关系）也不能排除解体的可能。莱文杰曾经指出，关系对方的吸引力衰退，其他吸引力的增强，关系解体障碍的减少，都会导致某些已确立的关系衰亡。因此可以说，任何关系，无论已经发展到了何种阶段，都可能进入双方义务变少和交往减少的衰亡期。

奥尔特曼和泰勒提出过类似的理论，称为社会渗透理论。和莱文杰的理论一样，社会渗透理论也认为关系发展涉及交换与交往两方面的变化。他们的观点是，一个人的个性可以被看作是一系列的同心圆。外面几圈代表有关该人相当明显的和他人所了解的信息，以及一些带有共性的特征（如年龄特征、性别特征）。越进入内圈，信息就越具有个性，就越难被他人了解。关系发展就其本质而言就是双方渗入彼此个性圈的过程；或简言之，随着关系双方彼此越来越了解，他们获取的信息就越来越多，而且越来越带有隐私性。

社会渗透的过程往往是一个由表及里的过程。在越来越了解对方的同时，人们预计作更深一步的了解是有益的，因此人们一般趋向于进入更亲密的关系。然而，在关系达到一定的亲密程度之后，关系双方还会在此程度上扩大他们对一系列领域的了解。例如，某人可能认为政治观点和宗教信仰属

于同一亲密程度。当关系到达这一程度时双方就会把政治和宗教引入话题。关系双方当然也会继续探讨一些在亲密程度较低时已经讨论过的话题。我们的日常活动经常要求我们就已经探讨过的、使人颇感无聊的事情进行交流。

社会渗透的进程往往是渐进的，而不是突进的。人们设想，渗透在关系发展的初期和中期进展较快，这可能是因为到了关系发展的后期人们自我披露的是一些很少能为外人知道的风险性很大的隐私信息。

关系发展的全过程被认为是受回报大小和代价高低制约的。回报与代价的比值越大，回报的绝对值越大，那么社会渗透或关系发展的速度越快。这一点是奥尔特曼和泰勒模式的核心思想。他们认为，关系双方在不断地权衡过去从关系中得到的利益，现在正获取的利益，以及未来可能获取的利益；人们试图记录有关的回报和预测可以获得的回报，并据此来决定关系是否要发展，或者要以何种速度发展。

最后，奥尔特曼和泰勒描述了社会渗透的四个阶段。第一阶段称为定向阶段，人们进行非常礼仪性的谈话，披露一些个人的公开的情况。假如人们认为建立关系会带来回报，那么就会进入第二阶段，即感情交换试探阶段。在这一阶段，双方的交流进入较深的个人情况领域，但交谈还是谨慎的，话题也有限。假如这一关系所能提供的回报前景良好，关系随之进入第三阶段，即感情交换阶段。在这一阶段，双方更多地交换了关于个人的实质性情况，关于个人历史的“禁区”也越来越少了。最后关系进入稳定交换阶段。关系双方彼此十分了解，并在大多数情况下能预料彼此的行为；双方可以交谈很多话题，而不必顾虑话题是否有隐私性。

就这样，蒂博特和凯利提出关系发展可以划分为几个阶段，在各个阶段，关系双方彼此担保未来的交换将是公平而有保障的。莱文杰和他的同事以及奥尔特曼和泰勒，又分别引伸了这一观点，他们认为，随着关系的发展，双方交换的信息越来越带有个人隐私的成份。交换这一类信息可以使对方相信自己对未来交换行为的诚意和信心。一方向他方吐露自己的隐私，沟通对种种现象——包括人际交换——的看法。由于彼此十分了解，人们更加确信他们之间的交换将是公平而有保障的。

自我披露的传播

蒂博特和凯利没有明确地论及自我披露，但是他们的理论体系含有这样的意思：自我披露在社会交换中起了重要作用。

他们认为环境和能力只是部分地限制了人们的行为。人们能够形成指导自己行为的策略，因此虽受到某些限制仍然能得到回报。他们的策略在改变现有矩阵使之成为有效矩阵的行为中得到了反映；这种策略又以人们的倾向（如态度、意图和价值观）为基础。

自我披露看来指以下两项的交流：(1)人的倾向，(2)在交换中将要采取的改变矩阵的方法（即策略）。由于倾向影响策略，我们不妨设想，当我们了解某人的倾向时就能使我们预料他会采取什么策略。

然而，作这样的自我披露是要冒一定风险的，它可能向他人提供对自己不利的信息。毫无疑问，向他人披露自己愿意合作的心意有可能使对方利用这种愿望；也就是说，他人知道

了自己试图让双方都获取最大限度的回报，就可能使对方不再配合，结果造成损失。

另外，将自己的倾向作自我披露还冒了一个风险：他人可能再向别的人讲述自己通常是怎样指导自己的交换的，以致在其他交换关系中也受到损失，因为别人知道了我们改变矩阵的方法就会在交换中占便宜。

既然存在着这些风险，可以预料人们在自我披露时是谨慎行事的。情况确实如此，研究表明，即使以自我披露去交换自我披露这类普通的现象，也只在某些条件下才会进行（见奥尔特曼，1973年；泰勒，1979年）。

所以，自我披露使人们能推断某人在社会交换中的行为。人们通过提供关于自己的倾向和策略的信息，让对方明白自己不会纯粹出于私利来利用对方。单方面的自我披露可能导致被人利用。

E·福阿与U·福阿的资源说

E·福阿和U·福阿研究的重点是人们之间交换的资源，因此他们在分析关系发展方面着眼于各类不同的资源对关系变化所起的作用。

人际吸引

E·福阿和U·福阿虽然没有给人际吸引下明确的定义，但他们确有这样的意思，即人际吸引是对他人的好感。他们认为，这种好感所以会产生，是因为把他人看作潜在的交换伙伴。某人要成为有吸引力的交换伙伴，必须拥有充沛的资

源，并且愿意供应这些资源。拥有他人认为可能有价值的资源，这对交换来说是至关重要的。假如我们被一个拥有大量有价值的资源的人吸引了，但又发现他不大需要我们能够提供给他的资源，那么也不会发生交换关系。

资源说在人际吸引研究方面所作的最重要贡献是提出了这样一个观点：人们为某一个（或者某一些）特定的他人所吸引，是由他（或他们）所能提供的资源决定的。因此，假如一个人目前在爱的方面所处的水平低于最佳度的下限，他就会寻求可以提供很多爱的人；同样地，地位低下的人试图结识重要人物。由此可见，只要注意一下关系中一方需要何种资源，以及另一方提供这一资源的能力，就可以事先明白吸引力的来源。

另外，E·福阿和U·福阿指出，一个大量拥有某一项资源的人也可能大量拥有其他类似的资源。例如，在一个群体中有名望的人既有能力授人以地位，又可能掌握大量信息；一个充满深情的人不但能给予爱，而且能说出有价值的赞扬话（授人以地位）。因此，一个人可能因为有能力提供大量类似的资源而富有吸引力。

关系发展的标记

E·福阿和U·福阿没有谈论到关系发展，可是从他们所作的分析，可以看出关系改变会涉及交换资源的改变。带有特殊性的资源，诸如爱、地位和服务，它们的价值部分地是由谁所提供来决定的。因此，这类资源只在少数十分了解、十分信任的人之间进行交换，通常在两个人之间进行。人们确实必须对另一方十分了解才会选择以最受珍视的形式奉献出

爱。普遍性的资源(货物、金钱和信息)的价值则不受给予者是谁的影响，因而可以在不同的场合作交换。

既然特殊性资源主要在亲密的人际关系中交换，普遍性资源在任何关系中都可以交换，那末不难预料，前者的交换会随着关系的发展而增加。关系双方在初次交往中的交换可能仅限于货物、金钱或信息。确实，在鸡尾酒会上两个人的谈话可能仅仅是介绍很肤浅的情况；假如这两个人进而成为朋友了，他们的交换就会从提供信息发展为地位(如赞扬对方)和服务(如邀请赴约会)的交换。只有在持续地交换了普遍性的和一些特殊性的资源之后，双方才会建立起充分的信任，以交换最具特殊性的资源：爱。

由此可见，知道了关系双方交换的资源的种类，能使我们精确地估计这一关系发展到了什么阶段。在开始阶段只会交换很少的资源(主要是普遍性资源)；只有在长期的关系中才会交换多种(包括普遍性和特殊性)资源。

自我披露的传播

资源说也可用来研究自我披露。让我们暂时假设自我披露是爱的一种表现。资源说预言交换是在同类资源之间进行的，我们由此可以预料一方的自我披露会促使另一方也作自我披露。前面已经提到，研究表明人们往往在他人作自我披露之后也作自我披露。同时，资源说也预言爱的表现形式各不相同，因此一方自我披露之后，另一方或许用爱的其他形式(如爱抚的动作)来回报，交换仍然是令人满意的。所以说用自我披露交换得到的不一定是自我披露。

而且，资源说也认为交换如果无法在同类资源之间进

行，也可以在类似的资源之间进行。因此在自我披露之后他人可能回报以类似的资源，如地位和服务。确实，伯格和阿切尔发现，对自我披露的一种恰当而又令人满意的回报是表示同情。在一个人自我披露了自己不好的情况后，另一方或许会说："你没有这么坏。"也就是说人们总是试图提高对方的地位。假如一个人自我披露了自己好的情况，另一方会祝贺他，从而也起到提高对方地位的作用。可见对自我披露的反应要比一般认为的复杂得多。

资源说还认为自我披露或许与关系发展有关。前面提到，要交换特殊性的资源必须占有关于对方个人的大量信息。很明显，自我披露是获取上述信息的有效途径。

但是，资源说在预测自我披露的交流方面，其能力是有限的；其中最大的局限是它无法决定自我披露到底属于哪一类资源。E·福阿和U·福阿把对对方情意的自我披露归入爱这一类资源，然而，我们也完全可以在自我披露中提供与对对方情意全然无关的信息。例如可以向配偶讲述自己对父母的感情，这固然意味着对配偶的信任和情意，但毕竟与说"我爱你"或者爱抚不是一回事。确实，可以说某些形式的自我披露只不过是传递了信息，向对方传递了应该怎样对待我们的信息。

资源说无法决定自我披露到底属于哪一类资源，这个问题在有些人看来似乎无关紧要，但确实为预测造成了困难。如前所述，资源说的长处之一是它预言自我披露不但会促使对方自我披露，也可能产生其他的行为来作为回报。假如把自我披露看作爱，那么恰当的回报应该是地位或服务；假如把自我披露归属于信息，那么金钱或地位应该是恰当的回报。这

样，预测就变得模棱两可了。研究者有必要首先确定某一交换伙伴是怎样看待自我披露的，然后才能预测可能的回报。

E·沃尔斯特、贝尔谢德和G·沃尔斯特的公平说

E·沃尔斯特等人认为人们在人际关系中总是设法保持公平，总是希望自己所得的纯利(即后果减去代价)与代价之比等同于对方所得的纯利与代价之比。

人际吸引

贝尔谢德和沃尔斯特给人际吸引下的定义是：对他人或他人的象征作肯定性评价的倾向。我们已经知道人们总是对不公平的关系感到苦恼，因而可以预料，人们假如觉得能够并且将要与对方建立公平的关系，就会被对方吸引。这一趋向的结果是拥有同量资源的人容易结成交换关系；有能力大量提供某一资源的人常常寻求同样能大量提供这一资源的人来建立关系，以保持关系的公平。

E·沃尔斯特等人指出，漂亮而性格又好的人能够吸引具有同样特性的人。他们在研究了有关文献后提出，具有下列特性的人容易相互吸引：长相漂亮、头脑清醒、身体健康、智力优秀或受过良好教育。

另一方面，具有不同特性的人之间也可能建立公平关系。假如某人的某一资源不足，可以更多地提供另一资源作为补偿。E·沃尔斯特等人考察文献后发现，容颜姣好可以被用来交换大量其他资源，诸如社会经济地位、爱和关心，以及自我牺牲。所以说，拥有不同资源的人之间也会发生关系，只要

他们彼此提供的资源足以使交换关系公平。

关系发展的标记

E·沃尔斯特等人对关系发展的分析是以亲密关系为依据的。某一关系是不是亲密关系，是由一系列特征决定的，通常包括强烈的好感或爱。E·沃尔斯特等人同奥尔特曼、泰勒一样，也认为人们在亲密关系中自我披露各种个人的、隐私性的信息。因为亲密关系往往是在很长时期内建立的，所以很难计算其公平程度。关系是否公平既受到预测未来能获取多少利益的影响，也受到以往交换资源历史的影响。除非我们自己也卷入这一亲密关系，否则很难了解上面提到的影响因素。

人们设想亲密关系中交换的资源种类多于一般关系；在亲密关系中，有多类资源互相交换，而在一般关系中通常是同类资源交换。更具有重要意义的是，在亲密关系中交换的一般都是对关系双方有较大价值的资源；人们更愿意、也更能够在亲密关系中交换有重大价值的资源。既然交换的资源都是比较受珍视的，那么亲密关系一方万一受到惩罚，就要比受到陌生人的惩罚痛苦得多，而且终止亲密关系所花的代价也高得多。

最后要提到，亲密关系的特征之一是关系双方把他们自己看成一个整体；他们彼此充分理解，常常以一个整体、而不是两个个体来行事。

随着关系由随意变为亲密，关系双方对对方的感情将更深，将分享更多种具有更大价值的资源，并把他们看作一个社会单元而不是两个个体。

然而，公平说没有深入探讨关系是怎样发展的。默斯坦

根据公平说的原理创造了一个有关伙伴选择的“刺激-价值观-角色”论。这一理论认为人际关系的发展经历几个阶段，在每一阶段关系双方都关注关系的公平，但关注的重点不同。

假定人们在决定关系伙伴方面能有所选择，那末第一阶段就称为刺激阶段。在这第一阶段，人们彼此的了解甚少，只能依靠一些外表的明显的刺激(如外表的吸引力)来决定是否要与他人建立关系。在这一阶段，人们试图与关系伙伴在外表特征方面取得公平交换，因此默斯坦发现，处在刺激阶段的关系双方往往各自认为而且同时被旁观者认为在外表吸引力方面有相似之处。必须注意到，默斯坦的看法是在这一阶段某些刺激比其他刺激更具重要意义，因此人们可能只求在某方面的公平，而不考虑其他方面的差异。

假如在刺激阶段关系发展顺利，这一关系就进入价值观阶段。这时双方开始设法了解彼此可能与该关系相关的价值观，例如对性别角色的观点与看法。在这方面，关系的公平仍然是重要的。人们通常谋求同那些价值观与自己相吻合的人发展关系。默斯坦曾引用研究资料来表明：成功地把关系升级到婚姻关系的男女往往在关于婚姻的价值观念体系上有许多共同语言。

假如关系双方在价值观阶段取得了关系的公平，关系就进入了角色阶段。这时关系双方开始评估他们各自在关系中扮演的角色是否合适，是否相配合。他们应该全身心投入这一关系，以至于乐意扮演各自的角色，维持公平的关系；假若一方企图不合理地利用对方，对方就会决定中止关系。按照默斯坦的看法，确实只有很少的关系能够最终通过这一最后阶段。

自我披露的传播

可以预料，自我披露和其他行为一样遵循公平说原理。柴金与德莱格曾经应用公平说来描述关系中的自我披露现象。假如一方作了自我披露但另一方不作回报，就会造成不公平；自我披露的一方对关系作了信息输入但并无收益，另一方获取了信息而未付出代价，因此其纯利就大于进行自我披露的一方。为了避免出现这种不公平现象，彼此应该作相应的自我披露。

柴金和德莱格发现，旁观自我披露交换的人认为，相互作自我披露比单方自我披露更加恰当。这就为公平说提供了论据。

用公平说探讨自我披露现象固然是很有意思的，但怎样才算公平，颇难判断。听到对方作自我披露的人，也可能认为倾听并且思考对方的自我披露已经是支付可观的代价了；我们有时觉得自己的问题都无法处理好，更不用说再来听他人的难题了。因此，在预测自我披露是否公平时有必要考虑各种不同的听者以及不同的代价。

在本章开始时，我们着重讨论了关系发展中的传播现象。这些传播学的观点大多把注意力集中在双方交换的信息，以及信息的交换怎样使彼此更为了解。彼此情况了解得越来越详尽，是与关系发展同步进行的。

我们对五种社会交换理论的分析，为传播和关系发展提供了以下的结论。第一，交换关于彼此情况的信息有助于其他资源的交换，或者标志着关系扩展到了一个新的领域，因此与关系发展联系起来。有的交换理论认为，了解对方能使我们

知道对方喜欢什么样的回报，更重要的是使我们知道对方可能会给我们什么样的回报；获得了关于对方的信息应该使交换更为有效，而且随之使关系扩展到其他领域，使关系向前发展。另一方面，传播可以说就是另一种交换形式。由于一般认为关系发展的特征是交换领域的扩大，因此我们可以看到信息交换就是另一种形式的交换领域的扩大。信息交换的指导原则与其他资源交换的原则相仿。

第二个结论是，各种社会交换理论对关系发展所作的描述各不相同。霍曼斯运用操作条件作用的理论体系来强调关系发展。人际吸引和自我披露之所以是反复的行为，因为它们被强化了。布劳认为，当人们在关系市场中挑选关系伙伴时就有了关系的发展。人际吸引的产生可能是基于对资源的供求，随着资源交换的顺利进行，关系双方日益相互信任，交换关系得以继续。蒂博特和凯利的看法是，人际吸引是基于对后果和未来效益预测的抽样。只要某人拥有有价值的资源并且愿意提供资源，与他建立关系就具有吸引力；为了判断此人是否愿意提供资源，我们经常交换有关个人的信息，以使人确信会在未来继续交换。E·福阿和U·福阿指出，关系能否发展，要看人们是否需要某一资源，以及他人能否提供这一资源。可以把关于自身的信息本身看作是一项资源，并可用来获取其他资源。最后，E·沃尔斯特等三人认为关系的形成有赖于能否进行公平的交换。能和我们作公平交换的人对我们具有吸引力。自我披露也受交换是否公平这一因素的支配。

4 人际冲突

前一章着重讨论了关系是怎样发展的。但是，我们知道并不是所有的关系变化都使关系双方更加亲密。人们经常因为无法解决关系中的冲突而决定减少对某一关系负有的义务，从而使关系冷淡和中止。由于人们珍惜的关系一旦降级常常会造成精神上的创伤，所以传播学者对人们用来解决人际冲突的方法颇感兴趣。本章将讨论各种社会交换理论怎样看待人际冲突以及冲突的解决。

> 无所期待的人有福，因为他永远不会尝到失望的滋味。
>
> ——亚历山大·蒲伯（1727 年）

上面引语的含义虽然有点隐晦，但当我们与他人的关系遇到麻烦时倒不失为一句忠言。人们对人际关系确实心怀种种期望，而这些期望又非总能实现。这种情况不妨称为人际冲突。又因为我们为了满足自我利益而免不了要建立各种

关系，随着我们寻求建立最佳关系，人际冲突也就成为我们生活中不可避免的一部分。我们无法躲避交换关系及其潜在的难题，还是来学一学怎样才能妥善地解决人际冲突为好。

人际冲突以及人际冲突的解决引起了传播学者越来越浓厚的兴趣。至少有三本专著用传播学原理研究了人际冲突，又有多篇论文探讨了人际冲突。一般来说，研究者的注意力集中在三个问题上：冲突的起因、解决冲突的方法以及解决冲突的后果。

弗罗斯特与威尔莫特给人际冲突下的定义是："相互依赖的两方或两方以上之间的公开的争斗，他们发现彼此的目标不一，他们之间的关系回报不大，或者在实现目标时受到他方的干扰。他们处在既相互合作又相互对抗的地位。"这一定义与非传播学家对冲突的看法是一致的。人们发现彼此的行为与各自的自我利益相左，因而无法取得回报，这时就出现冲突了。

我在其他地方曾谈到过短期回报与长期回报的区别。短期回报是指一些看来似乎对关系并无重大价值的事物或活动，常常包括象驾车去上班、回家睡觉、给小孩穿衣服以及看报纸之类日常活动。就其本身而言，它们只是个人例行活动的小事；不能做这些事固然使人不快，但不会给关系造成灾难性的后果。长期回报则是指对关系的持续至关重要的事物或活动，可以包括诸如忠诚、陪伴、感情支持和爱这样的对关系有重大价值的东西。只要有一次玷污这些东西的事件（如发现配偶有婚外关系）就会酿成关系的危机。短期回报和长期回报可能互相发生联系：短期回报的积累会使人感到获取到了某种长期回报。例如，频繁的性生活，经常的情话喁喁，总

是记得对方的生日和结婚周年日，这些事情就构成了爱。

未能得到回报即意味着付出了代价；人们丧失了预期应该得到的东西。这种代价积累得多了，就会提高短期回报的价值。一个集中精力于一项重大的任务因而一直冷落关系对方的人可能突然发现，只要一提起这项任务就会引起人际冲突的大暴露（如一场争吵）；对他来说，这种突发的愤怒极其使人惊愕。

斯顿伯格与贝厄研究了夫妻之间在婚后三个月和一年时的冲突。他们发现，即使在这些相对来说不长的九个月的时间内，引起冲突的原因也有明显的变化。结婚三个月的一些丈夫说，引起冲突的原因按其重要性排列是：政治、宗教、金钱；九个月时金钱上升为引起冲突的最重要原因，这以后是政治和性生活。结婚三个月的一些妻子则说，引起冲突的原因是朋友、政治和金钱，婚后九个月金钱上升为最重要原因，接下来是朋友和性生活。这一项研究表明，夫妻之间最重要的意见不一的领域往往是性生活、金钱以及彼此是否体贴。不难发现，这些领域分别是社会交换理论中提到的资源。

传播学研究工作者也对冲突解决的过程感到兴趣。在马维尔与施密特的启发性研究的基础上，学者们发现许多因素影响了在人际冲突中使用“赢得服从”的方法。我自己的研究课题是：什么因素影响了人们有意选用下列五种冲突解决方法中的一种：寻衅行为、寻衅语言、退却、报复以及亲社会技能。人们选用何种解决冲突方法是受社会化程度个性以及对使用每一种策略能带来的回报与代价的看法影响的。环境刺激对解决冲突方法的选用也有影响，但它与个人脾性相关联，又独立于个人脾性而发生作用。

使用这些方法对人际关系有何影响，这也是研究者感兴趣的问题。虽然我们在一般情况下评估一项冲突解决方法是看它能不能帮助我们赢得一场争论，这一方法对我们的关系会产生什么样的效果也是我们必须关心的问题。解决冲突的方法可以依据它们对关系产生的效果被分为亲社会的或反社会的(见罗洛夫 1976 年对该问题的完整论述)。依靠强力或欺骗的方法通常引起关系的降级；使用这类方法，关系一方依赖谎言和强迫手段，而不是开诚布公的讨论来赢得另一方的服从，因而无法取得更多的理解，结果是关系无法进一步发展。正如泰代斯齐和博诺马所指出的，运用强力手段在通常情况下是"孤注一掷"，因为要为此化出巨大的代价。对冲突采取回避策略(即明明有冲突但制造无冲突的假象)的夫妻，其相互理解并取得一致的可能小于开诚布公地讨论冲突的夫妻。

开诚布公地讨论，是运用亲社会技能来解决冲突的方法之一。关系双方通过沟通彼此的立场更能达到相互谅解；这样，关系不但不会淡漠反而能升级。

也应该看到，并不是只要开诚布公地讨论就一定能使关系持久不衰，也不是说使用强力和欺骗手段总是会酿成离婚。关系双方可能彼此了解至深，以致于明白他们之间存在着不可调和的差异；他们可能因为彼此深知而关系升级，但他们之间的相互影响却会减少。另一方面，有些夫妻尽管彼此很不了解，但仍可能长期凑合，因为都感到对婚姻关系负有义务，并且不想使子女、父母和亲友为难。从关系双方相互了解甚少这一点来说，他们的关系永远不会真正升级。

所以说，发生人际冲突本身不见得是坏事。它使关系双方"消除猜疑"，从而有机会改善关系，否则就中止关系。但是，

并不是所有解决冲突的方法都是好方法。事实上在一般情况下正是这些不好的方法使人们认为发生冲突是件坏事。

因为人际冲突在人际传播中占有重要地位，我们将在下面着重介绍各种社会交换理论是怎样分析人际冲突的；在每种理论下面将分三个小题探讨：(1)人际冲突的起因，(2)解决人际冲突的方法，(3)人际冲突的解决对人际关系的影响。

霍曼斯的操作心理学观点

霍曼斯研究人际冲突的观点和研究关系发展的观点一样，也来源于操作心理学原理。在他的理论命题中所体现的冲突进程可能使我们能够解释冲突行为。

人际冲突的起因

霍曼斯的命题提出人际冲突有两个起因。“寻衅-认可”命题说，假如某人受到了意料之外的惩罚，或者未获得意料之中的回报，就可能发生冲突。我们预料中的事一旦未能实现，我们就会恼怒，就极有可能采取寻衅行为。寻衅行为的后果越有价值，那末在未来越可能采取寻衅行为。

我以前有一名学生给我举了一个例子，正好说明这种形式的冲突。他在中学读书时，到一家大运货公司打工，这家公司为消费者和商号提供重要包裹的快递服务，当然这要靠工人尽快地把包裹装上车。圣诞节前人们都要送礼物，生意特别忙，管装车的工头就对装卸工人施加压力。装卸工觉得已经比平时干得快了，反而还要受到压力，这是出乎意料之外的。他们很生气，就设法报复。他们装车时故意在近车头的

地方留一块空地，这样司机一启动车，第一排包裹就纷纷跌落在这块空地上，后排的包裹也纷纷随之落下，压住了所有的东西。不难想象，顾客收到压得变形的包裹极为恼怒，他们找到工头狠狠地埋怨了他一通。工头这时已无法找到肇事人，只好忍气吞声地挨骂。装卸工感到十分得意，因为他们成功地报复了；与此同时，他们的寻衅行为得到了强化。

在人际关系中有许多因素会使人们的预期落空。经常会发生一些外来事件使关系对方很难向我们提供我们所预期的对某些行为的回报。例如，家庭中第一个孩子出生后，夫妻之间资源的交换就会变得困难，他们可能发现既没有时间，也没有精力像以前那样过性生活，或在感情上互相支持。假如夫妻双方不理解为什么在过去曾一再强化的行为如今不能起同样作用了，那么夫妻关系就会出现麻烦。

这种形式的冲突的另一根源可以从霍曼斯的"贬值-饱和命题"中得到解释。过多地提供某一资源会使其贬值，这样，通常得到强化的行为也无法获得回报。

霍曼斯对公平分配的分析提出了冲突的另一种形式。所谓公平分配是指人们总是将自身的得益与他人的得益相比较；投资量与我们大致相仿的人，其得益也应与我们相近。一旦公平分配的规则被打破，出现了不利于我们的情况，我们就会恼怒；可以设想，我们会采取行动使公平分配得以恢复。

有若干因素会使公平分配不能实现。有时第三方提供回报的多少不受我方的约束。例如雇主有权根据种种标准决定雇员的工资额，这些标准未必人人都认为是合理的，其结果是尽管我们和某人的投资相同，但某人所得的报酬比我们优厚。

我们的社会结构也会引起分配的不公平。例如，即使夫

妻双方对婚姻的投资是相同的，但由于丈夫在婚姻外能有较多的机会，结果丈夫的得益可能多于妻子。

解决人际冲突的方法

霍曼斯没有详细描述人际冲突是怎样得到解决的。“寻衅-认可”命题固然提出了期望未能实现会产生寻衅行为，但我们知道人们也可能以非寻衅行为来作出反应。因此，我们将研究一下霍曼斯的理论，以求了解人们是怎样运用某些解决人际冲突的方法的。

人们是通过两个过程来学会以某种特定方式解决冲突的。正如霍曼斯的各项命题所指出的，选用某种解决方法与这种方法是否曾获得过成功大有关系。一旦因使用某一方法而获得可贵的回报，在未来的类似情况中就会再次使用。例如，人们普遍接受这一观点：寻衅行为可以通过强化而形成。帕特森、路德维格和索诺达早就观察到，假如一名儿童打了人后受到了赞扬，他就比其他儿童更有可能打人。吉恩与斯托纳的研究报告说，因使人遭受潜在的痛苦而得到赞扬的人比未得到赞扬的人更会采取惩罚行为。科恩和沃尔特斯还发现，因敲击布娃娃而断断续续地得到奖赏的儿童比因此而一直得到奖赏的儿童更可能在强化停止之后仍然拳击布娃娃。

研究者在研究寻衅行为中也观察到被称为“刺激扩大”的现象。沃尔特斯与布朗发现，因敲击布娃娃而断断续续地得到奖赏的儿童比其他儿童更有可能对人采取攻击行为。有几项研究发现，骂人行为得到强化的人比褒奖人或作不偏不倚的评语而得到强化的人更可能动手打人。也就是说，某一形式的寻衅行为得到强化后，会扩大到其他形式的寻衅行为。

我们解决冲突的行为可能从几个方面得到强化。家长会对子女的行为表示赞赏或反对。班杜拉与沃尔特斯观察到，采取非寻衅行为的男孩的家长对子女动手打人是不加以强化的，而那些通常采取寻衅行为的男孩的家长往往不鼓励在家中使用暴力，但鼓励和强化他们的孩子对外人采取寻衅行为。班杜拉还发现前一类家长倾向于对子女的任何寻衅行为都不强化，但后一类家长往往容忍子女之间的寻衅行为，并且强化儿子对家庭以外人员的寻衅行为。

除了家长以外，同伴也可能强化解决冲突的行为。某些小群体可能对其成员中极富寻衅性者给予支持。班杜拉曾经这样描述了犯罪团伙中的暴力倾向："在这种团伙中，最受奖赏的个人品格是好斗、强硬、奸诈以及追求刺激。打斗出色的成员得到奖赏，而受人侮辱、挑衅后胆怯畏缩者地位就下降。"所以说，这类团伙可以使那些开口骂人、动手打人的成员的地位提高。

除了社会化的影响之外，我们的冲突对象也是强化我们解决冲突的行为的一个重要根源。倘若我们的冲突行为引起的反应给我们带来回报，这一行为便得到了强化，以后便会重复进行。劳希等人发现，夫妻双方通常强化彼此所扮演角色的冲突行为："夫妻之间在寻求解决他们之间的冲突时近乎精妙的配合，常常给我们留下深刻的印象。一般来说，假如一方对冲突采取回避、否认或克制的态度，另一方就会予以配合；同样地，假如一方将冲突升级到惩罚，另一方也会采取相应的行动。"

霍曼斯还认为行为不但可以通过操作条件作用来学到，而且可以通过榜样的作用来学到。他在论著的最新版本中提出，人们能学会模仿他人的行为。的确，他认为班杜拉的"社

会学习理论"或许是预测某些行为的有用方法。班杜拉及其同事的研究表明儿童观察到寻衅行为后会加以模仿。特别是当看到他人的寻衅行为得到奖赏或至少未受惩罚时，往往更增加儿童采取寻衅行为的可能性。研究甚至发现，即使仅仅看到他人骂人，也会增加儿童打人的可能性。

而且，关于冲突的行为有多种榜样可供模仿。斯坦梅茨曾考察过许多关于家长的惩罚手段和儿童的寻衅行为之间关系的著作。总的表明，家长使用体罚和儿童寻衅行为之间有很大关系，但这也不是唯一的榜样。有些儿童的家庭中父母之间也发生暴力行为。吉利斯与斯特劳斯说过："如果我们的估计不错的话，数以百万计的儿童可以直接观察到父母之间的殴斗，并将此当作自己的角色榜样。"

前面已经提到，人们可以通过观察同伴的行为来学会解决冲突的行为。处在一个重暴力的社会群体中，便有机会观察到暴力行为。

有人认为从电视中的榜样也能学会解决冲突的行为，对这一观点也许争议最多。各种研究都着重指出大众媒介中的暴力场面与观众中的寻衅行为之间的联系。一般来说，在这两者之间存在着一定的然而在统计学中很有意义的联系。不久前，罗洛夫和格林伯格发现，在少年最喜爱的一位电视人物所使用的解决冲突的方法(言语寻衅、动手寻衅、报复、退让和亲社会方法)和这名少年使用上述同样方法的意向之间，存在着相当大的联系。

罗洛夫和格林伯格发现，同伙或家长使用上述五种解决冲突的方法与少年使用这些解决冲突的方法的意向之间也存在着重要联系。不过，虽然青少年观看电视中的各种节目有

时与他们采取类似方式处理冲突之间有重要的联系，但总的说来，联系还是少的，也不是一贯如此的。

综上所述，人们看到了周围发生形形色色的解决冲突的行为。他们的观察所见，以及以往的强化史增加了使用某一解决冲突方式的可能性。霍曼斯的理论甚至认为，只要观察到某些刺激，就会出现相应的解决冲突的行为。吉利斯曾说过，在夫妻之间的暴力行为中存在着种种的规律。暴力行为往往发生在晚上或周末；最经常发生暴力的地点是厨房。在发生暴力行为之前，首先使用暴力的一方往往是酗酒者，而受害一方或者在旁喋喋不休地指责、诟骂，或者开始动手寻衅。也就是说，导致动手寻衅的刺激物是不难被发现的。有些暴力受害者根据这类刺激物的存在能很容易地预见暴力行为即将发生，从而会采取先发制人的暴力行动来制止事态的扩大。

霍曼斯尽管没有详尽描述解决冲突的方法，但他对解决冲突的行为是怎样习得的作了有用的分析。

人际冲突的解决对人际关系的影响

由于霍曼斯没有明确陈述解决人际冲突的不同方法，所以很难判断不同方法对人际关系的不同影响。然而，我们仍然能够推断出非强化的解决冲突的行为对人际关系的总的影响。第三章中曾提到，霍曼斯认为随着关系的发展，资源交换的领域会扩展。人们由于交换顺利而彼此产生好感以后，便会作更多的交往，双方的交换会进入交换观点的领域。霍曼斯还指出，假如在资源交换中出现前后不一致的现象，我们或许会减少交往，并且一笔勾销以往曾带来利益的交换史。因此我们可以说，如果不能恰当地解决人际冲突，就可能对其他

交换领域产生不利影响，从而造成关系水平的下降。

不少学者都同意这一观点，即冲突如果得不到解决便会发展到其他领域。菲利曾说过，眼下的冲突解决得如何将成为以后是否会发生冲突的前提之一。他把解决冲突的结果归纳成三种情况：一方赢另一方输，双方皆输，双方皆赢。一方赢一方输的情况常常是因为采取强力或欺骗之类的手段而造成的；由于输的一方总是试图矫正这种不平衡状态，以后的冲突不免更趋剧烈。双方皆输的情况所以会发生，是因为双方都采取了妥协的态度，都作出了牺牲。菲利认为由于关系双方都有所失，他们不会真诚地接受这种情况，这样，在以后的冲突中双方都试图补偿自己的损失。只有双方皆赢的局面为以后的解决冲突准备了有利的先决条件；因为双方都寻求到了大家体面的解决方法，而不愿意接受低质量的解决方法，可以预料双方对冲突的解决都是满意的，从而更加珍视他们之间的关系。

解决冲突的方法不但影响了以后的人际冲突，而且它本身也可能是导致冲突的起因。谋求他人的顺从，总会引起人们的反感。布雷姆将一方试图限制另一方自由而造成的状态称为“心理对抗”；处在这种心理状态的人意欲借助威胁性的行为或其他相仿的行为来恢复自己的自由。霍曼斯和米勒曾指出：“冲突之所以会升级，常常并非由于双方的目标不同，而是由于一方或双方为达到各自的目的所采用的方法不对。换言之，为达到某一目的所使用的手段本身就常常成为争端。”

最后要提到的是，解决冲突的方法也可能会影响到其他的交换领域。伯切勒、韦斯与文森特曾对处在一般条件和实验条件下的和谐夫妻和非和谐夫妻作过观察。他们发现，与和谐

夫妻或者一对陌生人相比，非和谐夫妻更可能进行消极的强化交流，而较少进行积极的强化交流；而且，非和谐夫妻之间的共同活动少于和谐夫妻之间的共同活动，他们与各自朋友的共同活动又多于和谐夫妻与各自朋友的共同活动。换言之，他们似乎限制了彼此间的交往。这一现象可以用来解释斯顿伯格与贝厄发现的情况，即婚后三个月感到婚姻生活不幸福的夫妻，在这以后的九个月中，会变得越来越不快乐。冲突的范围扩展到关系的其他领域。他们发现，婚后三个月时发生龃龉的夫妻，冲突的范围是金钱、孩子和政治，一年以后冲突的领域改变为朋友、相互是否体贴以及爱情；冲突范围更加具有个人性了。

布劳的经济学观点

布劳对人际冲突的分析来源于他对权势及其与公平交换的准则之间的关系的观点。和人际关系发展的情况一样，能否提供非常需要的资源，是理解人际冲突活动的关键所在。

人际冲突的起因

布劳认为冲突是交换关系中固有的。因为人们的动机是要用最小代价获取最大回报，所以人人都试图在关系中占据有利的地位。哪一方少受关系的约束，他就在这一关系中占有优势；而在某一项关系中注下大量投资或负有多种义务的一方通常不能建立其他的关系，因而处于劣势，并不得不满足优势一方的种种要求。假如劣势一方不愿默认这样的安排，优势一方便不再提供资源，从而使劣势一方一无所有。上面

所描述的，实质上便是布劳所谓的权势。他给权势下的定义是："人或群体通过拒绝给予在常规情况下提供的资源或通过惩罚这样一些威慑手段，把自己的意志强加于他人的能力，因为无论拒绝给予在常规情况下提供的资源或进行惩罚，实际上都是一种反面的制裁。"

然而，权势不平衡本身并不构成冲突。各社会群体对公平交换均形成自己的一套准则。只是当有权势的一方破坏了这样的准则，才有可能发生人际冲突。只要有权势的一方是按照社会许可的方式进行交换的，那就不会发生人际冲突；在这种情况下，尽管交换体现了权力差异，双方仍然认为这种交换是合理的。然而也必须指出，权势差异无疑会增加冲突的可能性。布劳写道："虽然从某一关系中获取到的回报可能使这一关系持续一段时期，但对这一关系负有较少义务的一方对关系能否持续兴趣不大，负有较多义务的一方又深感沮丧，这样就很可能或迟或早地终止这一关系。"情况确实如此。希尔、罗宾和佩普劳发现，在一方对关系的感情较深，另一方对关系的感情较浅的情况下，54%的关系不到两年就要中断；而在双方对关系负有同样义务的情况下，只有23%的关系在两年中结束。对关系的感情较浅的一方——无论是男子还是女子——更可能先中断关系。女子比男子更可能先中断关系，这一差别，在她们属于对关系的感情较深的一方时尤其大。佩普劳的研究同样表明，对关系感情较浅的一方，对关系的状况有较大的发言权。

斯坎佐尼运用与布劳相仿的方法探讨了婚姻关系中的权势差异。他认为，丈夫往往比妻子更有权势，这一差异的原因是丈夫有更多的机会占有资源。斯坎佐尼写道："不论在家庭

日常的决策中，还是在解决冲突时，丈夫都比妻子更有权势，在家庭中地位较高的丈夫有较大的权威，这一切都不会使人奇怪。权势的基础是资源。丈夫因为比妻子有更多的机会，所以往往拥有更多的资源(如物质资料和地位)，因而比妻子更有权势。中产阶级的丈夫因为比工人阶级的丈夫更容易获得声望和物质的报偿，所以更有权势。”

正如布劳指出的，夫妻之间的权势差异未必会引起冲突。斯坎佐尼还指出，在丈夫有能力挣大钱的情况下，妻子往往认为他们的权势是理所当然的；另一方面，在低收入阶层中，妻子会认为丈夫想运用权势是没有道理的，也就是说，收入低微的丈夫要求妻子顺从，而妻子往往认为这种要求与社会所认可的公平标准不符。根据传统的观点，丈夫扮演了“养家”的角色，因为他在经济上养活了妻子，妻子便提供某些利益作为回报。一旦丈夫无法养活妻子，他要求她的资源便违反了公平原则，冲突随之发生。斯坎佐尼曾说，低收入的丈夫意识到自己没有能力提供回报，这种不安全感促使他们在处理与妻子的冲突时更为气势汹汹不愿妥协。他们试图用强力制服妻子，建立权威地位。

毫无疑问，人际冲突并不是只有在低收入阶层才会发生。只要某人行事不公平，就会发生冲突。斯坎佐尼注意到，妇女对自己性别角色的倾向正在经历变化，这样的变化可能造成关于公平交换的不同观念。有些妇女仍然扮演“传统的性别角色”，她们愿意继续夫妻之间的角色差别，她们对丈夫挣钱养家、自己主持家务感到很舒服。更多的妇女正转向“现代性别角色”的立场，她们向往性别之间无甚差别，不喜欢带性别色彩的行为。斯坎佐尼提供了一些有关的数据，探讨了这一

变化，以及妻子是否工作对夫妻冲突的影响。

有意思的是，斯坎佐尼发现，同样是未就业的妻子，扮演传统性别角色的妻子与其丈夫发生的冲突，少于扮演现代性别角色的妻子与其丈夫发生的冲突。斯坎佐尼对此作出的假设是，传统型的妻子接受"家长管辖的思想体系"，因而不大会与丈夫争吵；即使发生争吵，也更可能让步。现代型的妻子既然不承认男子的特权，就更可能和丈夫发生争吵；她们总是对婚姻价值和婚后男女各自扮演的角色提出争议。而且，在未就业的妻子中，那些在婚后曾工作过一段时间或正在寻求职业的妻子也更可能与丈夫发生冲突。就业的妻子是否属于现代型，与冲突的发生并无联系，但斯坎佐尼还是发现，丈夫收入越多，妻子越尊重他的地位，冲突也就越少；假如丈夫能提供优厚的家庭收入，他的要求便会被视为合情合理，发生冲突的机会就减少了。

解决人际冲突的方法

由于权势差异会增加不公平交换的可能性，布劳对解决冲突的分析就涉及权势的均衡。在讨论怎样取得权势均衡之前，必须先看一看某人是用何种方法达到对他人的控制的。增强对他人的权势的首要方法是提供宝贵而稀有的资源，即提供无法从其他地方获取的资源，从而造成一种依赖局面。这种依赖局面可以被用作一种手段，来要求他人在其他方面也顺从。布劳写道："某人通过向他人提供所需的服务，就对他人形成了权势。假如他定期向他人提供所需的而又无法从其他地方获取的服务，他人就产生了对他的依赖，并因此而欠了他的情。除非他人也能提供某种利益以造成相互依赖的局

面，否则单方面的依赖迫使他们顺从他的要求，因为他们唯恐他停止满足他们的要求。”

因此，接受别人的资源会造成矛盾心理。一方面，我们获得了需要的资源，另一方面如果我们无力回报就会处于屈从的地位。而且，有的人会故意不接受我们的回报，以达到使我们一直处于屈从地位的目的。但由于人们在一开始很难拒绝接受资源，所以权势差异相对来说是比较容易产生的。

然而，处于劣势的一方也并非一筹莫展。布劳指出，既然某人之所以能取得权力是因为他可以拒绝进一步提供资源，他人除了对他顺从之外还有四种选择。其一是向优势一方提供珍贵资源来换取自己急需的资源，即提供的资源足以使对方希望继续这一交换关系，从而阻止支配局面的形成。但这一做法的前提一是劣势一方拥有数量充沛的至关重要的资源可作交换，二是优势一方愿意接受这一资源。

第二选择是从其他地方获取资源。一旦能从其他方面获取资源，劣势一方就能建立独立的地位。但这一做法全赖于能否寻到其他的资源供应，换言之，优势一方对某项资源是否取得垄断。

第三选择是试图逼迫对方提供资源。假如劣势一方能够对优势一方使用强力，优势一方可能因惧怕而给予资源。这当然要求劣势一方有使用逼迫手段的能力。劣势一方可以联合起来向优势一方要求公正待遇。①

最后一种选择是索性不依靠别人用来进行威胁的资源而继续活下去。关系的一方可能觉得服从对方的代价太高，还

① 人们或许会说我们的法律制度能用来迫使优势一方公正地行事；然而我们的法律制度也可用来保护优势一方，使其能够对付联合起来的劣势一方。

是不要那一资源能过得更好。这一做法的前提是劣势一方对独立地位的渴望胜过对该资源的需要。拥有权势的一方可能还会提高该资源的价值，使对方非需要它不可。

斯坎佐尼对人们在冲突中获取回报的方法作了稍有不同的分析。正如前述，他感兴趣的题目主要是性别角色选择对婚姻中的权势均衡和对人际冲突有何影响。他所作的研究指出了妻子在和丈夫发生冲突时使用的七种策略，从最具个人色彩（即强调妻子的个人利益），到最具集体色彩（即强调整个家庭的利益）依次排列。最具个人色彩的策略是强调丈夫必须服从，因为这符合妻子的利益；其次是强调丈夫应服从她的要求，因为这符合他自身的利益；第三是声明如果丈夫服从，她就为他做某事；第四种策略——既具有个人色彩又具有集体色彩——是提醒丈夫过去她为他效过劳现在他该顺从她了，实际上是说他理应顺从她；第五种策略是告诫丈夫应该顺从，因为只有这样做才是正确而公平的；这一策略多少带一点"为大家好"的意思；第六种策略所含有的"为大家好"的意思更强，那就是提醒丈夫他有责任顺从她；最后一种策略"为大家好"的意思最强，这就是向丈夫指出只有他顺从，才最符合家庭的利益。

斯坎佐尼的研究表明，"现代型"妇女比"传统型"妇女更倾向于使用具有个人色彩的策略，她们不愿意把自我利益置于家庭利益之下。"传统型"妇女则倾向于"为了大家好"的策略，因为她们认为只要有了家庭利益，自我利益也就有了。

资料表明，受过良好教育、拥有众多资源的"现代型"妇女，如果和"现代型"男子结婚，其婚姻关系往往比较平衡，她们不会象"传统型"妻子那样对丈夫喋喋不休，心怀怨恨，甚至动手

寻衅。然而，并不是所有的“现代型”妻子都能够成功而得心应手地处理冲突；“现代型”妇女如果和传统型男子结婚往往和传统型妻子一样会遇到许多不如人意的事。

所以，解决冲突的方式也可能受人们对公平看法的影响。假如某人不承认权势差异的合理性，他就很可能力争自己的利益；假如某人接受权势差异的合理性，他就在权势结构的范围内谋求别人的顺从。

布劳同霍曼斯不一样，他没有对人们为什么选用某一解决冲突的方法作很多的分析。既然布劳使用的是经济学的观点，我们就可以预料人们将倾向于使用以最小代价获取最大后果的方法。泰代斯奇及其同事也作过类似的分析。他们认为人们运用四种方法来取得他人的顺从。第一种方法是威胁不再提供某些资源，或者扬言是否提供资源要以对方是否顺从为前提；第二种方法是提醒对方如不顺从就会遭到外界的惩罚（提出警告），如顺从则会给予回报（命令）；第三种方法是试图控制对方获取的信息的数量和准确度；最后一种方法是强化控制，即构成某种情况下的回报和刺激物，致使对方以曾得到强化的方式行事。

对他人施加影响的人从上述四种方法中选择最有可能获取积极回报而避免付出代价的方法。不久前，西勒斯的研究表明，人们选择取得他人顺从的方法，所根据的是对可能有的相关回报和代价的估计。同样，人们在受到许诺、威胁、命令或警告以后也是根据惩罚的轻重以及回报的大小来决定是否顺从。根据这一模式，对他人施加影响以取得顺从的人，以及受到他人影响必须决定是否顺从的人，都是以能取得最大限度回报的方式行事的。

人际冲突的解决对人际关系的影响

布劳对此未作很多探讨。可以设想，那些保存不公平关系的方法最终将导致交换关系的破裂。斯坎佐尼相信，随着人们在性别角色方面越来越"现代化"，建立公平关系的可能性越来越大了，结果是人际关系更加紧密。根据这一观点，可以预料，带来相互满意、相互有利结果的解决冲突的方法，会导致关系的扩展。

蒂博特与凯利的相互依赖说

蒂博特与凯利在他们的早期著作中曾对人际冲突有所探讨，而凯利的近期著作又对早期的观点作了很好的发展。从本质上说，人际冲突涉及反应干扰和对干扰成因的不同解释。

人际冲突的起因

必须记住，按照蒂博特和凯利的观点，人际关系中的双方是相互依赖的。他们彼此之间的行为影响着双方所得到的后果。因此，双方的行为系列有可能存在着不协调的现象，也就是说，一方或双方的行为可能会增加代价，或使回报的获得更为困难。

如前所述，价值观相似，而且社会角色相仿的关系双方，更可能结为夫妻，但双方不可能在所有的特性上都相似。举例来说，妻子或许喜欢听歌剧，特别喜欢和丈夫一道听歌剧。如果夫妻俩上歌剧院时丈夫打瞌睡了，并且鼾声大作，根据蒂

博特和凯利的观点，丈夫的这一行为很可能使妻子付出很高代价，因而与妻子的行为不协调，它干扰了妻子获得回报，因为一来听歌剧要求注意力集中，他的鼾声不但分散了她的注意力，而且引起了周围人的注意，使她感到窘迫，二来她之所以喜欢上歌剧院是因为希望丈夫也能欣赏歌剧，结果他竟毫不在意，使她失望、内疚和窘迫。

以上的例子说明了丈夫一方怎样造成了干扰，但在某种情况下，因回报而引起的冲突也可能是由双方相互干扰产生的。丈夫可能本来就宁愿呆在家里，她坚持要同他一道上歌剧院从而对他获得回报也起了干扰作用。

假如冲突保持在某一矩阵的水平上，或许是不难解决的。只要轻轻推一下，丈夫就会醒来。但是，凯利认为冲突常会升级到其他领域。例如，妻子可能把他看作粗鲁而无教养；或许认为他打瞌睡是因为不体谅她，从而说明对她缺乏爱；也可能把他的行为看成是报复性的，因为他本来就不想来听歌剧，他就用打瞌睡来"报复"。

这类冲突称为归属性冲突。人们总是试图判断他人所以用某种方式行事的原因，通常往往把原因归结为他人固有的脾性或特点，在他人的行为带有消极性时尤为如此。当我们将冲突双方对消极行为及其根源所得出的结论作一比较，便能发现冲突之处。奥维斯、凯利和巴特勒曾请几对夫妻写下一些冲突的事例以及他们所归结的关于这些冲突的不同结论。这些资料表明这些事例的发生大多与一方的消极行为有关；如果研究一下对这种消极行为所作的不同解释，便能明显地看到归属性的冲突。作出消极行为的一方常常寻找理由（如暗示是外界环境和他人，或生理、心理状况造成了消极行为），或

证明该行为是合理的(如这样做是为了对方的利益,当时认为是最好的行为),而另一方倾向于把这消极行为解释为是行为者秉性、态度所致,或者是别有用心。也就是说,作出消极行为的一方往往把冲突归咎于外界或另一方对外界环境判断不当;而另一方则把冲突归咎于作出消极行为者。

此外,归属性冲突所以会发生,也因为人们总是倾向于认为自己体谅对方多于对方体谅自己。换言之,关系双方往往产生误解;各自都相信对方只顾私利,对自己麻木不仁。

由此可见,当关系双方的行为互不协调,或者对互不协调作出不同解释时,他们之间便会意见不合。因此,冲突可能始于对某一具体事件的讨论,继而升级到在更大范围的冲突。在这一过程中他们还可能扯出其他事情,反映出他们对冲突起因的看法,例如妻子可能会指责那个听歌剧时打瞌睡的丈夫近来回家很晚,听她讲话也爱理不理,丈夫则可能表白近来工作负担加重,一到晚上就困倦不堪,他对她注意得不够是外因所致,而不是出于内在的脾性。

解决人际冲突的方法

蒂博特和凯利认为,因为冲突的代价很高,又会造成紧张状态,所以人们总是设法避免发生冲突。人们会设法使行为同步从而消除干扰。例如,妻子可能计划好在周末去听歌剧,这样丈夫不会太疲倦了;丈夫会答应周末时不工作,这样就不会困倦。他们也可能会找到消除干扰行为的办法,例如丈夫在听歌剧前喝点诸如咖啡之类的东西来提神。也就是说,夫妻双方能找到减少干扰性后果的方法。

然而,要确定恰当的方法并非易事。最简便的办法是夫

要双方开诚布公地谈一下应作哪些改变。斯坦法特和米勒的实验结果就表明，在实验性竞技中假若允许竞技双方沟通思想，当发生行为后果相差甚大时，他们会调节行为后果，以实现双方互利。但双方沟通思想并非解决矛盾的万无一失的方法。最近，泰代斯奇和罗森菲尔德指出，交换双方可能试图隐瞒自己的真正目标。已发生冲突的关系双方，或许因担心受人利用而不公开讲明需要什么；双方沟通中的虚假现象使冲突进一步恶化。

因此可以预料，冲突要彻底。解决是永远不可能的。大多数人所能做到的是粗略估计一下对方的需要，再依此调节自己的行为。假如自己的行为是恰当的，双方的交往便会自动地进行，不用作公开的讨论。交换关系的规则本身就会指导交换的进行。

对人际冲突的描述虽然表明冲突对人际关系具有威胁性，但布雷克和凯利却认为人际冲突可以成为关系发展的一个组成部分。虽然不是所有的夫妻在关系发展的过程中必定经历意见相左的情况，但冲突可能以不同的途径促使关系发展。冲突可能引起关系双方改变他们之间的联系，使之具有新鲜内容并能取得回报。冲突也可能使关系双方更加依赖于该关系。冲突一旦解决，两人会更觉亲近。俗话说："分离以后团聚好"，这是对的。而且，解决了眼前的冲突可能有助于找到解决未来冲突的方法。最后，人际冲突可能使关系双方感觉到他们的关系与众不同。冲突一旦圆满解决甚至会使人怀念留恋。

由此可见，冲突对有些关系具有破坏力，但并非总是如此。冲突甚至可能是关系稳定的征兆。同样科萨指出："稳定

的关系的特征之一就是冲突行为。关系亲近会经常引起冲突。但是假如关系双方感到他们之间的关系还很浅，就会避免发生冲突，以免冲突会危及关系的继续”。所以说，不发生冲突并不总是表明关系稳定。

人际冲突的解决对人际关系的影响

关于解决冲突的方式对关系有何影响，只有凯利对此作过探讨。他认为人们解决冲突的方式本身就可能引起冲突。好几项研究都发现，男女关系双方解决冲突的方法是各不相同的。男子往往对冲突采取回避的态度，他们总是试图用符合逻辑的、不动感情的方式来处理冲突，不过也会因为冲突而生气。男子的这种拖延手法反而使女方感到不快，使冲突从感情上来说更加恶化。由于女方对关系中的感情不和深感不安，因此，男子想减少冲突中的感情因素的做法就进一步激怒了女方。男子通常比较注重外面的工作，他们常常不想因其他事情而分心，当女方一再逼男方在冲突问题上表态时，他们只得被迫应付，冲突便会进一步扩大。

所以说，解决冲突的方式本身就可能是使冲突升级的一种反应干扰。

E·福阿和U·福阿的资源说

E·福阿和U·福阿比其他理论工作者更多地把传播的概念引进了人际冲突过程。在传播中出现的错误认识是关系中发生冲突的一个重要起因。

人际冲突的起因

资源论认为冲突有两个主要原因。第一个原因是一方拒绝给予另一方资源，从而造成资源的需求，这时就会发生冲突。如前所述，E·福阿和U·福阿相信，人们对各类资源量的需求都有一个最佳度。当某类资源的占有量低于最佳度的下限，人们就感到需要并谋求获取较多的该项资源。一直供应某类资源的可靠来源一旦中断，对该资源的需求就会紧张起来，可以预料，冲突即随之发生。

第二个原因是在人际传播过程中发生了误解。资源的交换常常是通过人际传播的途径进行的。例如，爱可以很容易通过言语或形形式式非言语的动作来表达，地位可以通过恭维来表达，信息则本来就是通过传播来递送的。

而且，也可以通过人际传播来表述某一资源的含义，例如我们经常在礼品中附一帧贺卡，向对方表述这件礼品所包含的我们的爱。

当双方对交换的资源产生误解时便发生了冲突。误解有两种形式。第一种形式是资源的提供者和接受者对同一资源的归类有不同的"图解规则"，即双方对交换的资源有不同的理解。例如，笔者曾听到一名男子与他未来的儿媳妇之间的交谈，他对她说现在她是家庭中一员了，万一他的儿子发生了什么事情，她可以依赖他得到感情和金钱上的支持。从这名男子的角度来说，他这是在向她表示家庭成员之间的爱；但儿媳妇却从不同的角度来看待这番话，她认为他说这番话的含义是她无法自立，所以才结婚嫁人。所以实质上，这番话不是被理解为爱的表达，而是地位的否定。不过后来这位女士知道了她公公这番话的真正含义，因而没有和他发生冲突。

误解的第二种形式称为“错配”，其根源是资源的提供者和接受者区分资源的能力不同。有些人能够明确而清晰地把资源分为六类，但在有些人看来，各类资源之间的差别不甚明显。例如，有人能把爱和地位看成是两个不同类的资源，因此尽管对方在某一领域缺乏能力（如缺乏地位，只是一个厨师或修理工等等），但仍然爱他（她）。又如一个把恭维看作是爱的表示的人，可能和另一个把恭维和爱的表现看作两回事的人发生冲突。因此，人们往往恭维所爱的人——尽管他们并无这些才能——以此作为避免冲突的方法。

解决人际冲突的方法

如因对方拒绝给予资源而发生冲突，最主要的对付方法是报复，即拒绝给予对方相同或相仿的资源。假若在这种情况下拒绝给予对方不同的资源，便会使情况恶化，随之发生的对抗也会增强。

根据E·福阿和U·福阿的研究，人们在因未被给予某种资源而感到沮丧时，会运用三种方法进行报复，以减轻沮丧心情。第一种是所谓直接报复，即由本人向拒绝提供资源者实行报复；第二种是置换报复，即不是向拒绝提供资源者报复，而是向第三方实行报复；第三种是代理报复，即不是由本人而是由第三方向拒绝提供资源者实行报复，实际上就是受害人请来一位权威人士或自己的亲爱者来实行报复。E·福阿和U·福阿还认为，这三种报复方法减轻沮丧心情的有效程度各不相同。直接报复似乎最令人满意，置换报复似乎效用不大，而代理报复似乎反而更使人感到沮丧。

当冲突是由人际传播的困难造成时，必须对资源分类作

某种解释，这需要大量的时间和精力。资源提供者和接受者双方都有必要关注彼此在传播中的意图，否则便会在无意中发生冲突。

人际冲突的解决对人际关系的影响

E·福阿与U·福阿没有明确地谈到报复会对关系产生何种影响，但我们可以推论，报复可能使关系大大降级。假如人际关系极为密切的两人发现一方或双方与他人有频繁的性活动，便可能拒绝向对方提供相同或相似的资源。如果把性关系中的不忠看成是拒绝给予爱，那末受害者便可能决定拒绝向不忠者作出爱的表示，或者与其他人进行频繁的性接触；假若受害人无法作出上述报复，就会决定拒绝向不忠者提供服务（如不照料他）或否定他的地位（如到处宣扬他对爱情不专一）。无论采用何种报复形式，都会使关系进一步降级。也不难预料，报复行为会引起对方在相同或相似资源领域的进一步报复，关系随之每况愈下。

戈特曼等人发现，冲突如得不到解决，会导致关系双方对彼此之间的传播的误解。例如，关系不和睦的夫妻虽然也会象关系和睦的夫妻一样彼此传递有正面意义的信号，但他们对彼此之间的传播往往作更多的反面理解。也就是说，已经发生冲突的夫妻更有可能从反面来理解彼此之间的传播（也就是说，使用不同的"图解规则"），即使彼此的原意是正面的，也从反面来理解。这样的过程造成越来越多的冲突，关系越发不可收拾。

E·沃尔斯特、贝尔谢德和 G·沃尔斯特的公平说

E·沃尔斯特、贝尔谢德和G·沃尔斯特着重探讨了因不公平交换而发生的冲突，以及人们为恢复公平关系所作的各种努力。在五种社会交换理论中，他们的理论对冲突及冲突的解决所作的描述可以说是最详尽的。

人际冲突的起因

公平说认为，当人们察觉到在利益分配方面出现了不公平现象，便发生人际冲突。公平说的命题(3)和(4)指出，当人们发现自己处于不公平关系之中，就会感到苦恼，这一关系越是不公平，人们越感苦恼，越是努力试图恢复公平关系。而且，不公平关系的受害者往往比不公平关系中的得益者更感到苦恼。进一步说，由一方故意造成的不公平关系又比偶然或无意地造成的不公平关系更令人苦恼，更促使人们为恢复公平关系作出努力。

第三章中已经指出，人们比较容易被那些能够与之建立公平关系的人所吸引。因此可以说，既然能否建立起公平关系是人们建立人际关系时的首要考虑，那末不妨假定人际关系不大会发生冲突。然而，尽管我们试图建立公平的人际关系，不公平还是经常不能避免。

为什么本来是公平的关系中也会出现不公平现象呢？E·沃尔斯特等三人提出了三个原因。第一个原因是，人们会随着关系的发展而进一步认识对方。两人即使到了新婚同房的时

刻，也很难说已经彼此无所不知。所以说即使两人的关经确立，对人的认识过程仍在继续。因此，我们可能在对方上发现新的情况，造成我们始料未及的不公平关系。奥尔特曼与泰勒也指出："两人彼此相知，并在完全属于私人性的领域交往；同时又非常相互依赖，彼此给予物质的、社会的和感情上的支持，谁都离不了谁。所以，纯粹从概率来说，交往越广泛越有可能导致冲突和意见不一。"这种发生冲突的更大可能性也在伯切勒、韦斯和文森特等人的研究中得到证实。他们的研究发现，无论是关系和睦的夫妻还是关系不和睦的夫妻，他们之间传递的信息都比陌生人之间传递的信息较多消极的含义，而较少积极的含义。夫妻之间彼此相知甚深，所以分歧之点亦多。

第二个原因是处于关系之中的人们常会发生变化。人们的需求是不会一成不变的。由于处于亲密关系中的夫妻往往依赖有限句法代码(见第一章)，所以这些变化不一定总是被传递给关系对方。我们可能认为对方应该了解我们正在经历的变化，其实未必。因此，当发生不公平现象时，双方可能大为惊讶。

第三个原因是在发生重大事件后，关系可能经历急剧变化从而造成不公平现象。前面已经提到，第一个孩子出生后，夫妻之间可能会出现不公平关系，要到双方适应这一情况后才恢复公平关系。

我想加上E·沃尔斯特等三人未曾提到的第四个原因：对于我们曾经视为公平的利益分配，我们也会突然认为它是不公平的。换言之，后果与输入之比没有变化，但我们对它的估价却改变了。促使我们改变估价的因素有好几个。首先是

外界变化因素(如朋友或父母)可能使我们相信眼下从某种关系所获取的后果实际上是不公平的。斯坎佐尼写道："弱女性主义或妇女解放运动的重要一招正是这个——在传统型妇女中造成相对被剥夺的感觉。参与这一运动的妇女显然希望其他妇女感到在与男子交往中是遭到了剥夺，但她们也希望自己与其他采取现代派行为的妇女相比也感到遭到了剥夺。"

我在其他场合曾提到过，大众媒介把眼下的某些交换方式说成是不公平的，从而也可能影响到人际关系。大众媒介可能使人们相信他们目前所处的关系是不公平的，而且使其他人也都这么认为。就这样，不是因为后果发生了真实的变化，而是因为我们对该后果的看法改变了，所以我们对后果的分配才滋生了不满情绪。

解决人际冲突的方法

E·沃尔斯特等三人在讨论冲突的解决时很重视得益者、受害者以及旁观者对不公平的反应。根据公平理论的观点，得益者虽然从不公平关系中获得利益，但也往往因此而感到苦恼。他可能担心关系能否持续下去，因为受害者或许会决定不再与他来往，他也可能担心被受害者或利益相关的旁观者报复。因此，得益者也可能希望找出恢复公平关系的途径。

得益者可以使用两种常见的途径来恢复公平关系。比较明显的一种是努力把双方从关系中获利之比率切实恢复到平衡状态。他可以为受害者提供补偿以增加其获利，减少其代价；也可以自愿减少自己的获利，并增加自己付出的代价，使自己所获的纯利与受害者相仿。所以，丈夫感到妻子承担的家庭劳动太重，便会雇人来帮助她(即增加她的获利和减少她

的代价），或者自己多做些家务（即增加自己付出的代价）。

然而，得益者也可能决定只恢复心理上的平衡，而不真正地恢复公平关系。他或者责怪受害者造成了不公平现象，或者把受害者的不公平待遇降到最低限度，或者不承认自己对不公平现象负有责任，或者向受害者表示歉意。例如，丈夫可能会说他妻子心甘情愿多做家务，而且喜欢做家务，以此来为不公平关系辩解。

公平说的命题得出的两条推论，对得益者会采用哪一种恢复公平关系的方法作了说明。从命题（1）得出的一条推论是："在其他条件均相同的情况下，得益者会使用他认为代价最小的方法以恢复公平关系"。命题（4）的一条推论是："在其他条件均相同的情况下，得益者会使用他认为最适当的方法以恢复公平关系"。

由此可见，得益者选用的方法既为了恢复公平关系，也维护了自我利益。因此，公平说的推测是，得益者倾向于用补偿或辩解的方法来恢复公平关系。但是，在下述情况中得益者又往往避免使用辩解的方法，辩解之词与真实情况相差甚远，或预料在未来还会与受害者或受害者的亲友有较多的交往。在上述情况下，可以预料得益者会通过补偿使公平关系确实得以恢复。

前面已经提到，受害者比得益者更因不公平关系而感到苦恼，他们对冲突作出的反应，可能是要求得益者给予补偿，或对得益者实行报复，或为不公平关系寻求正当理由。这最后一种恢复公平关系的方法似乎令人奇怪，受害者为什么还要承认不公平关系有理由呢？或许是因为他别无选择，或许是因为在他看来这一次责备了自己，以使自己感到今后将不发生

类似情况。他会这样说："过去是我自己造成了不公平，以后再也不能让它发生了。"不管是什么原因，我们有时确实观察到受害者为不公平现象承担责任。吉利斯发现有些遭丈夫毒打的妻子经常责怪自己。

有时外界力量会主动介入人际冲突。妇女组织正在私下或公开地支持与丈夫不和的女子。家长在他们的孩子之间，或者在他们的子女和配偶之间发生冲突时，自然也会介入。外界力量会使用几种方法来谋求公平关系的恢复。它们敦促或迫使得益者向受害者提供补偿，它们也可能自己出面惩罚得益者或向受害者提供补偿。外界力量基本上总是和受害者结成联盟的，但也并非不可能和得益者站在一起。斯坎佐尼指出，一些婚姻顾问倾向于赞同丈夫的观点，而不问夫妻之间争执的是什么。在许多婚姻顾问看来，妻子应该适应丈夫的行为。因此，外界力量未必一定带来补偿，它也可能为不公平关系辩解。

人际冲突的解决对人际关系的影响

E·沃尔斯特等三人没有探讨各种恢复公平关系的做法对人际关系有何影响，但他们认为，顺利地恢复公平状态，对关系的维持是很重要的。贝尔谢德等人所作的研究表明，处于公平关系中的人与处于不公平关系中的人相比，往往比较愉快，比较满足，较少生气。

然而对这一点应有所修正。伯吉斯和尼尔森曾考察了一批实验性研究，发现当不公平关系的受害者认为这一关系虽不公平，但与其他关系相比仍较有利时，该不公平关系还是稳定的；另一方面，也只有当某一公平关系的后果优于其他关系时，该公平关系才会稳定。由此可见，公平关系的恢复是

关系持续的必要条件，而非充分条件。

本章开始时谈到传播学者对冲突的起因、解决冲突的方法以及这些方法对关系的影响颇感兴趣。五种社会交换理论一致认为，当一方未能获取预期的回报，或在他看来从关系中获得的利益低于投资量相同的关系对方时，冲突便会发生。以上提到的造成冲突的两种情况所以会发生，又是因为资源的实际分配起了变化，或者关系一方对分配模式是否确实公正的看法起了变化。

社会交换理论接着提出人们用来解决冲突的各种方法。这些方法包括恢复关系一方的权势，关系双方沟通彼此的需求，在实际上或心理上重建平衡。各种方法的选用又是由过去所得的奖惩情况，或者由对某一方法能带来回报的期望所决定的。

最后，假若某一方法有效地恢复了资源的交换，或恢复了公平的资源交换，双方关系将持续下去。假若预期中的资源未能获得，或存在着其他可行的关系，双方关系便可能中止。



5 评价

我们在前面几章中考察了五种社会交换理论是怎样看待人际传播的。现在有必要着重讨论一下这些理论的长处和不足之处，从而对它们的实用价值作一估价。

> 我渡过颠簸起伏的原因和理论的大海，不无宽慰地踏上结果和事实的坚实土地。
>
> ——温斯顿·丘吉尔爵士(1898 年)

上面这段引语表达出的感情似乎与第二章开始时的引语意思相反。在那句引语中，卢因说“再没有什么比一项好的理论更为实用的了”。但是如果注意到卢因强调“一项好的理论”中的“好”字，这两段引语也就不是对立的了。并非所有的理都对人的行为作出精确的解释或预测。为了判断这五种社会交换理论能不能算是“好”的理论，我们将列举它们的长处和不足之处。因这五种理论有颇多共同之处，我们将把它们作为一种理论观点来考察，同时也不忘各理论的特殊

之处。

长　处

从我们对社会交换理论的探讨中可以发现它们有六大长处。

第一，与许多传播学理论相比，它们的形成更为正式化。如前所述，学者们对"什么是理论"见解不一，但一致认为，理论的形成越正式化越好。除了布劳的经济学观点和蒂博特—凯利的依赖说外，其他社会交换理论都是由一些把关键的变项互相联系起来的命题所组成。霍曼斯从操作心理学出发提出了一套命题；E·福阿和U·福阿提出了两个描述资源交换的命题；E·沃尔斯特等三人则提出了五个阐述公平关系以及公平关系的恢复的命题。布劳以及蒂博特与凯利没有提出具体的命题，他们的分析中对社会交换的描述也特别少。

第二，我们的分析虽然并不想从上述各命题中逻辑地演绎出种种假设，但还是能够推断出关于人际传播现象的各种理论含义。这些理论含义不是直接论及人际传播现象，就是间接地指明了将理论向其他领域扩展的途径。

第三，社会交换理论可以应用到不同情况的人际传播现象。有若干研究项目考察了组织群体中的社会交换现象，也有一些理论工作者着重研究作为婚姻关系的一种基本程序的交换。

第四，这些理论都提及了研究其中假设的方法。有不少理论对于可以用来作自我检验的方法论常常只字不提，社会交

换理论则不然。霍曼斯着重介绍了与操作心理学实验有关的实证方法；布劳提示了计量经济学的用途；蒂博特和凯利把他们的理论与研究实验性博弈的方法紧密联系在一起；E·福阿与U·福阿使用了传统的实验方法来研究资源交换；E·沃尔斯特等三人则描述了他们用来探讨公平关系以及对不公平关系反应的调查表。

第五，社会交换理论指出了可以用来改变环境的种种决策的含义。例如布劳详尽描述了权势对关系的影响，以及劣势一方向优势一方争取独立地位的策略。斯坎佐尼根据社会交换理论，曾就婚姻的前途以及夫妻各自的角色提出一系列建议。另外，不少治疗专家都发现社会交换理论在诊断婚姻困难以及提出积极的改善措施方面大有用武之处。因此，社会交换理论不仅在学术上有其作用，而且对改善日常生活也能有所贡献。

第六，社会交换理论所根据的原理，似乎与人们的日常生活经验相吻合。我们常常发现人们用“快活”或者“不快活”来描述他们之间的交往；人们有时也会说他们所以选择了某一行为，是因为它有助于取得某项回报。如前所述，对人际冲突起因的研究常常发现，人们认为资源分配的情况是激发冲突的重要原因。在我的教学中，学生们觉得可以很容易地把社会交换的原理应用到他们的日常交往当中。

由此可见，社会交换理论对传播研究工作者和实践者都是颇有教益的。

不足之处

在具体论及不足之处之前，有几点要加以说明。第一，不足之处方面多于长处方面，但不应据此对社会交换理论产生成见或不屑一顾，而且论及的一些不足之处的篇幅较长，并不一定说明它们的严重性；第二，我在下面列举的不足之处，不仅包括我所听到的同事或学生的批评，而且包括有关文献资料中提出的责难。我也收入了一些不太有力但常为人提及的议论。其中有的确实与故意设想的"易驳倒的相反意见"惊人地相似；第三，在评论不足之处的同时，我也提出了一些可能弥补这些不足之处的建议。最后，我把下文所进行的讨论编组成为一系列关键性的问题。

什么是回报？

这个问题似乎问得很怪。早在第一章我们就把回报定义为有价值的活动或事物，它满足人的需要或减少人的内驱力。不幸的是，一接触具体的事例就出现了难题。

有时在一般情况下被认为是回报的某种活动或事物，在特定情况下可能成为代价。例如，我们或许把他人的帮助看作是回报，当我们从事一项单调冗长的工作时，他人的帮助可能是极有价值的，然而，他人的帮助也有可能成为一种代价。笔者曾经提到在迁入新居时，邻居常常主动提供帮助或者坚持一定要帮助你。正如布劳所说的，接受了回报便必须承担回报的义务，而当回报之后又会发生另一轮的交换，不知不觉之间就形成了始料未及的交换关系。因此，由于邻居在一开始

时帮助了你，你觉得有必要请他来吃顿晚饭；而邻居又觉得应该回请你一次，如此反复，持续不断。所以说，一开始的帮助本身就伴随着代价，因为它要求回报。

再者，在某些情况下得到社会认可未必是回报。例如一个对你毫无吸引力的人的恭维就算不上是回报。在1980年的总统大选时，里根受到三K党的支持，但立即发表声明宣布不需要这一支持。诺瓦克与勒纳的研究表明，当人们发现自己的态度与一个被认为情绪不稳定的人相似时，便会竭力避免与这个人接触。由此可见，一个性格不良的人给予的认可和赞同只会促使人们疏远他，而不是亲近他。

不但回报和代价不易区别，回报的价值也很难确定。霍曼斯认为，回报的价值大小是由近期内收到的某一资源的多少决定的。近期内收到的数量越大，它以后的价值越小。但是，我们常发现很难确定某一资源的收入量和次数。我们必须跟踪某人并记录收到资源的次数，或者询问他本人，他认为某一资源的价值是多少。前一种方法能够相当容易地运用到实验动物身上（如记下动物的喂食次数），运用到人却极其困难；后一种方法会引起曲解，因为人们可能不愿意、或不能够表述他们认为的各种活动或事物的价值。

因此，为了确定哪些资源能产生预期的反应，可能不得不检验许多不同的资源。正是这一过程使霍曼斯的操作心理学观点遭到了最频繁的非议。有些学者认为霍曼斯的理论是“同义反复”。也就是说，霍曼斯的“成功命题”和“价值命题”都不能算是命题，只是定义而已。所谓回报，就是能引起某一反应重复出现的东西。任何事物或活动只要在给予以后能引起重复反应，便具有价值。对“同义反复”的批评与对“逻辑同义反

复"的批评不一样,因为这种批评并不意味着回报和反应是同一回事。它们可以分别测量。问题在于，任何事物只有在被给予之后才能判断是否带来回报。

在有些人看来，批评霍曼斯的理论为同义反复似乎是典型的学究式的小题大做，但对社会科学工作者和传播工作者来说,这一批评事关重大。对社会科学家来说,某一种关系的同义反复就意味着这种理论以及由此推导出来的假设都是无法证明的，而无法证明的理论毫无价值可言。虽然霍曼斯的理论得到一些人的支持,但我们还是想提及一项研究,在这项研究中,一方为对方提供了社会赞同以交换顺从,但在以后一次类似的情况中却未能出现顺从。假定这项研究的设计无懈可击，怎样解释上述结果就成了一个难题。是否那些结果意味着在这种情况下社会赞同不是强化事例，或意味着霍曼斯的理论错了?如果他的理论只是同义反复,我们便无从知晓上面两个解释哪一个是对的。

对从事人际传播的人来说，这种同义反复似乎是日常生活的一部分。我们在和别人交往时总是先要试用种种不同的策略,然后从中发现奏效的(即产生预期反应的)策略。实际从事传播的人，也许和社会科学工作者一样以同义反复的方式断定什么给对方带来回报。

解决这个问题的一个途径是在使用资源之前专心列出资源。其中特别有用的是普遍被强调的(即大多数人认为有价值的资源)。E·福阿和U·福阿在对这样的资源进行描述方面已经取得了很大进展,但仍然有不少界限不清之处。例如,自我披露应该算作哪一类资源,仍不明确。他们甚至争辩说,这种界限不清的现象正是人际传播研究中的重要领域。

利斯卡认为，关系的同义反复是可以估价的，并且在一定的情况下是有用的。我们不妨将霍曼斯的理论当作一种手段，用来归划那些能带来回报的事物和活动，以及使它们的价值增加的各种条件。实质上，即使霍曼斯理论的正确性无法得到检验，我们的知识还是增长了。

一个相关的问题是回报的交换率问题。由于很难确定某一事物或活动是否有价值，要鉴别它们相对的价值量也不容易。我们在第一章中曾提到，人们常常很难讲出某一社会回报与另一社会回报相比，其价值有多大。

最后，我们必须确定，人际关系中的传播活动是否确是一种回报（或是一种代价），以及它是否能起到强化的作用。诚然，有人提出了一些测量方法，使我们能够测定在一次会话中回报的交换，但传播活动是否就能等同于操作心理学中的行为强化呢？有些实验心理学家看到我们对行为强化所作的解释如此“无拘无束”，或许会大为惊骇。

想应用社会交换理论的人必定要解答“什么是回报”这一问题。最近二十年的争论仍远远没有对这个问题作出解答。但也应看到，对这个问题的争议并未妨碍人们应用社会交换理论来进行实证性的研究。

什么是公平的交换？

假定我们能够确定什么是回报，下一个问题便是怎样理解资源的“公平交换”。如前所述，社会交换理论认为，所谓公平的交换就是符合资源的公平分配，或者被视为公平分配的交换。一方的得利与投资之比应该和另一方的得利与投资之比相同。但也有人提出，可以有多种方式进行公平的资源交换。

米克曾提出人们是根据一系列规则作出资源交换的选择的，这些规则包括合理规则(即双方都获取最大限度的利益)，利他规则(即让对方获取最大限度的利益)，群体获利规则(即最大限度地扩大双方获利的差距)，地位相等规则(即努力使双方获利相等)，以及互惠规则(即将交换建立在对方过去曾为自己做了些什么的基础上)。米克的模式还提出这一假设：人们在交换中所使用的规则将是只需付出极少代价或不付出代价的规则。即使决定使用利他原则，一旦代价太大便会改换其他原则。

利文撒尔、勒纳以及里德利与艾弗里等人对资源分配中可供选择的方法作了更详细的描述。利文撒尔认为资源分配规则可能有三种形式："贡献规则"，即分配结果与贡献相符；"需求规则"，即应得到足够的资源以满足合理需求和避免痛苦；"平均规则"，即双方平均分配资源而不考虑彼此的合理需求或所作的贡献。

利文撒尔还相信人们在决定资源分配方式时要经过一系列的步骤。第一步是先决定在目前情况下哪一规则最为适用，也就是说根据三种分配规则的重要性分别进行权衡。某一规则越是重要其分量越重，而这又是由各种因素决定的。一般来说，人们在权衡某一规则的重要性时要考虑它对自我利益的影响，他人是否认为应用这一规则是合适的，以及能否获得有关目前情况的准确信息。除此以外，那些影响各项分配原则的因素，对人们权衡某一规则的重要性也有影响。利文撒尔认为，在必须确保人的行为质量时便会给"贡献规则"更重的分量，例如在工作场合，资源是根据各人的工作能力来分配的，"贡献规则"就更适用。"需求规则"的重要性受到下面诸因素的影

响，对关系对方有无好感，本人在获取资源方面是否顺利，以及对方需要多少资源才会满足。对对方越有好感，本人在近期内获取资源越是顺利，对方需求的资源量越小，就越可能考虑应用"需求规则"。最后，利文撒尔认为，在人们谋求避免冲突并在认知方面很复杂的情况下，更可能应用"平均规则"。

在对各种分配规则进行权衡之后，第二步就是要估计，根据一种或多种分配规则，应给对方多少资源。例如，某人可能会比较一下根据"需求规则"和"平均规则"应给对方的资源量。有人认为这一比较经常是无意识地进行的，也就是说人们可能是在无意识之中比较各种因素。

第三步，综合以前的所有情况，最后决定应给予对方哪类资源和多少资源。作出了这最后决定，还要对后果作一估计：资源的分配到底是否公平？

勒纳提出的模式着眼于"个人契约"，认为这是决定资源分配的关键因素。儿童和有些可能缺乏社会教养的成人，根据一种"欢愉原则"行事。他们往往是什么行为能带来即刻的满足，就从事什么行为，而全然不顾对他人造成什么代价。儿童在成熟的过程中受到现实生活的冲击，渐渐形成了"个人契约"。勒纳写道："他渐渐同自己达成了个人契约：放弃唾手可得的满足，作出一些努力，忍受自我剥夺，因为他相信这样的行为会带来更多的期望中的后果"。他渐渐相信牺牲会在以后带来利益。因此，一个人理应由于以往的行为而获得某些利益。

由于儿童认识到能否获利还有赖于他人，所以便会学着控制自己追求私利的欲望，关心他人理应得到的利益。他就这

样学会了比较长远地考虑问题：我如果现在牺牲一些自己的利益，将来某个时候就理应得到利益；我如果不合理地利用他人，从而违反了“个人契约”，就很可能得不到应得的利益。

勒纳和利文撒尔一样，也认为人们会使用种种符合“个人契约”的交换规则或“公平形式”。这些“公平形式”可以在它们各自最可能被使用的关系情景中得到解释。第一种形式称为“认同关系”：关系双方或作为个人、或作为某一角色的扮演者而相互关心。例如，夫妻之间可能形成彼此相知甚深以至利益交融的人际关系，他们相信对一方有益的必然对另一方也有益。勒纳认为在这类关系中资源是根据需求来分配的。这种形式的公平与勒纳所谓的“马克思主义的公平”——即按需分配资源——十分相似。假如夫妻之间较少个人之间的关系，而主要是以社会学所要求的夫妻关系来彼此交往，那末他们之间的资源分配必定是基于社会义务或社会契约的。丈夫设想自己假如处在妻子这一角色的位置上将会要什么资源，然后便提供这一资源。丈夫确实体谅了妻子，但不是作为一个人，而是作为一个社会角色。

一致关系并不涉及关系双方的融合。双方只是在某方面有相似之处：或者有共同的奋斗目标，或者有共同的个人特性。当双方认为彼此性格相仿或能力不相上下时，“均等公平”就成了资源分配的指导原则，即双方应获取均等的资源，而不论各自贡献的大小。假如处于一致关系中的双方扮演同样的角色（如在一个组织中占有相同的权威地位），他们就会相信应该按照公平原则分配资源，即根据贡献或投资的大小获取资源。

关系双方处在冲突状态的关系就是非一致关系。毫无疑

向，斯坎佐尼提出的模式中，夫妻经常处在非一致关系中。关系双方若发生了冲突，就按照"达尔文主义的公平"来分配资源，即双方力图对对方建立优势地位。"适者生存"成为分配资源的方法。假如关系双方各自扮演一定的角色，资源分配的方式就可能是竞争性的：能力较大、权威较高的一方获取较多的资源。

利文撒尔和勒纳着重研究人们是怎样决定使用某种交换规则的，但里德利与艾弗里却把重点放在人们重要的社会关系网是怎样影响交换模式的。在伯恩斯及其同事以及萨林等人的研究基础上，里德利与艾弗里提出了五种类型的交换模式。第一种是关系双方形成相互剥削的模式，各人都在追求资源时采取纯粹谋私利的态度，而且相信对方也同样纯粹是在谋求私利。第二种是关系双方相互照顾的交换型式，一方不但考虑自我利益，也考虑对方利益，而且相信对方也同样地考虑双方的利益。第三种是彼此着重于向对方施惠，即重视对方利益胜于自我利益。第四种是相互敌视的关系，双方都谋求惩罚对方。第五种是一方着重于向对方施惠，而另一方既考虑自我利益，也考虑对方利益。里德利与艾弗里认为，由两个权势不均衡的人组成的长期关系通常属于上述这种交换型式：既考虑自我利益又考虑对方利益的一方拥有的资源较有价值，因此另一方着重于向他施惠，以保证他能考虑双方的利益。

很重要的是，里德利与艾弗里认为亲密的关系通常都从相互照顾发展为相互施惠。正在趋向中断的关系则从相互施惠演变为相互剥削或相互敌视。

关系双方重要的社会关系的期望，决定着关系双方的交

换模式。明确地说，下述这样一些人对交换的性质最可能产生影响：他们拥有关系双方所珍视的资源；他们与关系双方有多种联系；而且他们与其他重要的社会关系一起，对于该关系应是什么样的模式有一致看法。可以预料，当关系双方的亲友对该关系已形成一致看法时，关系双方会受到很大压力，使他们无法忽视这些社会关系的要求。这些重要的社会关系可能拒绝向关系双方提供资源，直至关系双方遵从他们的期望。可能有这种情况：夫妻双方想离婚，但亲友对此非常不安，这时亲友或许会施加相当大的压力迫使夫妻双方放弃离婚的念头。

里德利与艾弗里还提出了这样的假设，大多数社会关系网既支持冲突性交换模式（相互剥削或相互敌视），也支持非冲突性交换模式（相互照顾、相互施惠，或一方对彼此利益都照顾-另一方着重于施惠），但不会同时支持两种模式。对关系亲密者通常较可能支持无冲突性交换模式，因此，他们强迫关系双方接受的经常是无冲突性交换模式。

利文撒尔、勒纳、里德利和艾弗里的理论所谈到的一些观点，对人际传播的研究是至关重要的。我常常在介绍交换原则之后看到学生们开始按照分配是否公平这一点来分析人际关系。当他们发现自己与他人的关系并没有建立在均等或公平的基础上时，便有点着急。他们常常相信，脱离公平原则的关系是"不好的"关系，显然未必是这样。有的时候，不按照公平原则分配资源还是很有道理的。儿童对关系所下的投资无疑是微不足道的，但他必须获取足够的资源才能生存。贝克曼—布林德利与塔福米纳曾指出，在家庭中体现出来的是一种变动的权势关系，就是说，没有一个人在所有的时刻都处于

支配地位。有时，在同一关系中会因为不同的问题而出现不同的公平形式。交换食品资源时通常使用的可能是均等原则，即每个家庭成员都平均分配到一份食品，而不问谁购买或谁烹调了食品；家庭收入的分配又可能是按照谁贡献大谁多分的原则，因此家庭中收入最高的人在金钱问题上的发言权最大；健康和感情上的关心又可能是按照“马克思主义公平”原则来分配的，即最需要得到健康和感情上关心的家庭成员能最大量地得到这一资源。

此外，我们还会发现，对关系公平的看法是由关系中人所决定的。某一关系是否公平关系双方与局外人会有不同的看法。那些卷入他人关系的人常被告知：“别管闲事！”在局外人看来是不公平的关系，对关系双方来说却未必如此。

戈德曼等人所谓的婚姻关系中的“银行存款模式”正好说明了上述现象。根据这一模式，夫妻双方都试图“存款”，如赞扬对方，向对方表达爱情，或者帮助对方。但是，只有在上述交往被对方看作有积极意义时才能算是一项“存款”。假如一方意欲使交往具有积极意义，但对方却作消极理解，那它只能是一笔“传播赤字”。

这一模式对人际关系的双方和局外人都有不少含义。第一，一方或局外人看来是“存款”的传播行为，可能被另一方看作是“取款”。戈德曼等人就发现，那些关系不和谐的夫妻往往和关系和谐的夫妻一样传递许多他们意欲使之具有积极意义的信息，但却比后者更可能被理解为消极意义的。因此，冲突不断的婚姻关系更可能受“传播赤字”之苦。局外人可能很难理解关系双方递送的信息的意义。我常听到有人无法相信他们朋友的婚姻正遇到麻烦：“可是他们彼此总是这么要好！”

"银行存款模式"告诉我们，某一信息一经传递，接收人对它的理解，和递送人的意图或它的内容同样重要。

第二，人们可能建立起"传播信用"。在长期的关系中，关系一方可能作过具有足够多积极意义的传播，以至于现在可以无需在每一次传播中都作出相应的反应。戈德曼等人的研究表明，在关系和谐的夫妻之间正如在关系不和谐的夫妻之间一样，具有积极意义的传播行为未必会得到相应的积极反应；研究还发现，朋友和配偶对自我披露作出相应的反应，其可能性比陌生人小。因此，尽管对一系列传播行为进行观察的局外人认为对自我披露或赞扬未作相应的反应是不公平的，但关系双方会懂得因为一方已建立起"信用"，所以不一定要对自我披露或赞扬作出相应的反应。

第三，人们可以提供足够数量的另一种资源来建立更高的传播信用。E·福阿和U·福阿指出，一种资源可以被另一种相似的资源替代。所以，一方可以表示足够多的恭维（提高对方的地位）从而建立足够的"爱"的信用，以至他在接受到爱后不必也以爱相报。由此可见，局外人是很难判断某一交换是否公平的。

最后，有必要研究一下在交换中违反公平原则（无论它被如何定义）是不是真的使人不安。亚历山大和辛普森说过，公平分配遭到破坏后的受害者，可能心甘情愿地接受这种情况——如果社会准则认为这是合理的，或者受害者可以从此摆脱对方的话。亚历山大和辛普森还怀疑得益者是否总是感到不安。事实上，里维拉和泰代斯奇发现，在他们称之为"测谎器"的装置的监控下，得益者因为自己交上好运而感到愉快；而在没有"测谎器"的情况下回答提问时，得益者却声称自

己因过多地得益而感到不快和负疚。里维拉和泰代斯奇对此解释道，得益者在知道自己的真实感情无法为他人窥察时，很有可能伪称感到不快和内疚。这种伪称完全是为了维护形象而作出的假象；他们希望给人以公平的印象，并免遭受害一方及其支持者的报复。

赖斯和格鲁岑的研究进一步证实了上面的解释。他们发现研究对象在受到不同人的监控时会随之调节他们的资源分配方法：当研究人员实行监控时，他们按照公平规则分配资源（即按照贡献大小分配资源）；当他们的工作伙伴实行监控时，他们按照均等规则分配资源（即各人分配到均等的资源），而当没有任何人监控时，他们往往给自己过多的回报。所以说，人们只要能“不受惩罚”就可能违反公平的交换规则。

由此可见，传播学者有必要研究指导传播行为的交换模式。另外，也应该详细说明影响这些交换模式之形成的各种条件。

人们确实关注自我利益吗？

我从学生那里听到的最多的批评是对“自我利益”持否定态度。他们往往把自我利益同不合理地利用他人这两者联系在一起。我们在第一章中已经提到过，自我利益未必会导致不合理地利用他人。试图从某一关系中获取回报的关系双方不会希望只有一方从这关系中获利。假若有一方的利益受到损害，他会毫不犹豫地设法恢复公平的交换关系，或脱离这一关系。只要关系双方都有潜在的关系对象可供选择，关注自我利益这一做法应该能够起到防止不合理地利用他人的作用。

对关注自我利益行为感到不安，部分原因是相信利他主义行为与之不同和更为可取。社会交换理论对利他主义有多种不同的阐述。首先，布劳承认利他主义行为是确实存在的，但超出了他的理论研究范围他并不否认存在利他主义行为，只是说明他的理论对利他主义无从解释。这并不意味着利他主义行为比其他行为好或坏，只是不同于其他行为而已。

其次，有的社会交换理论认为利他主义不过是乔装打扮的自我利益。霍曼斯写道："只要有些人的价值观是利他主义的，他也能从利他主义中有所获。在我们所知道的牟取暴利的人中，有一些就是利他主义者。"奉行利他主义的人可能觉得给人资源本身就是一种乐趣。而且利他主义者可能发现，种种资源还是会降临到他们身上。他们不一定企求因奉行利他主义而带来的荣誉和他人的感谢，但荣誉和感恩还是会源源而来。

再次，有些社会交换理论认为利他主义对关系具有潜在的破坏力。E・沃尔斯特等三人认为，利他性关系从本质来说是不公平关系。利他的一方只有给予，而无取得。这就经常造成权势的不均衡，因为对方可能会过分地依赖利他的一方，甚至因不公平关系而感到羞辱。这一行为也有可能造成潜在的剥削，因为利他的一方的资源可能会消耗殆尽；随着资源的减少，确实很难相信毫无节制的利他主义行为可能持续下去。E・沃尔斯特等三人认为，社会对这些困境是清楚地认识到的，因此对利他主义行为有所限制。

人们确实是那样斤斤计较吗？

虽然社会交换理论指出人们并非总是斤斤计较自己得利

多少，或并不意识到自己在斤斤计较，但是关于决策过程的描述确实含有这样的意思，人们总是在积极地、有意识地计较得利多少。不少学生在学了社会交换理论之后的反应是："我有时确实考虑能从某一关系中得到多少利益，但也不是经常这么想的。"这是讲得不错的。查尔斯·伯杰和我曾经说过，研究人际传播的大多数理论过于注意人们的认知活动和自我意识了。我想关于认知和社会交换应该着重提出下面几点。

第一点，人们可能只是在某些时候对得益的多少作出估量。例如，利文撒尔认为，人们只在下列情况时才对交换是否公平表示关注：他们所扮演的社会角色（如法官或陪审员）要求他们考虑分配是否公平；有人抱怨公平交换的规则遭到了破坏；突如其来的变化或突发性事件影响了交换关系；没有其他需要关注的事。也就是说，人们可能并不一直在斤斤计较得利多少；只有在客观情况有此要求时才这样做。

第二点，在是否斤斤计较得利方面，可能人与人之间存在着内在的差异：有些人是"主动的利益计较者"，他们总是在估量自己的得利，对不公平现象作出反应；也有些人是"被动的利益计较者"，并不在意得利的多少。

第三点，对得利多少的估量未必总是准确的。正如希思曾指出，人们决策的依据往往是不完整的，并且常常是不准确的信息。特韦尔斯基与卡赫奈曼也认为，人们的决策受到当时给人印象最深的形象或事件的影响。我想可以预料，在一场热烈的情感交换之后和在刚收到礼物之后，人们对得利多少的估量会有不同的结论。

第四点，对得利多少的估量，可能是一个渐进的过程，所以人们只是在某一时刻之后才意识到它。奥尔特曼与泰勒指

出："人们并不是象计算机那样地对社会交往经历作出反应；数据输入中心计算机的储存器中，机械地对计算结果进行修正，随之不断更新结果并及时调整自己的行为。"交往中的得利和损失可能十分微小，只有在经过长时期之后积累到相当高的程度时，才会意识到已对得失多寡作出了判断。

第五点，对交换过程中所得回报和所付代价的估算常在事后进行。如果贝姆的自我认识理论是正确的，那么可以说人们对眼前的得利情况并不清楚，只是在事后回想时才明白。研究确实表明，有些人在离婚之后才花时间去思考他们的婚姻为什么会弄糟的。他们显然并不事先预测得利情况，而是努力回忆过去发生的事情，并且在事后才把交换关系出了差错的原因归结为得利太少。

人们是否积极地计算得失，可能会导致行为的差异，因此这是一个很重要的问题。我认为，那些或者天生地、或者受客观情况追使才花相当多的时间算计利益得失的人，与不那样做的人相比，在四个方面有所不同。第一，那些"主动的利益计较者"对关系中的不公平现象更为敏感。因为他们总是在审看交换关系，发现不公平现象的可能性随之增加了。而对利益得失并不斤斤计较的人，可能对关系中出现的一些问题视而不见；他们在被告知不公平现象时会说："我以前可真从未想到这一点。"第二，"主动的利益计较者"的行为可变性更大。因为他们对不公平现象更为敏感，所以会更多地调整自己的行为。第三，"主动的利益计较者"的行为反应可能比较缓慢，而"被动的利益计较者"可能迅速地作出习惯性的或意外的行为反应。对得利作出估量是要花一段时间的。我确实听到过商业界人士抱怨学术界的人决策缓慢，而且决策内容

也充满迟疑犹豫。过多地估量得利多少的人对此尤应注意。第四，"主动的利益计较者"更容易感到精神疲惫。思虑过多既花时间又消耗精力；把每一项关系所有的回报和代价都处理得井井有条更使人疲惫。因此我想可以预料，即使是最"积极的"计较者，也只是对重要关系和它们中的重要方面进行得利多少的估量。

所以，传播学者应该探索出既能说明伴有高度认知过程的传播行为系列，又能说明伴有较低认知过程的传播行为系列的模式。琼斯和杰勒德提出过这样一种模式。他们认为人际交往可以有四种型式。第一种型式称为假性偶然型。在这种传播行为系列中，关系双方对各自要说的话都已预先计划好，然后按部就班而不因对方的言语而作变更。这种交往可能出现在高度计划性或礼仪性的场合。双方使用常规性的套话，彼此都明白对方要说些什么，交往因而进行得十分顺利自然。在这种型式中一切都是预先计划好的，都是固定不变的。第二种型式称为反应性偶然型，即关系双方的交往是完全没有预先准备的，彼此都在对方说完最后一句话后作出反应。琼斯和杰勒德认为这种型式的交往在成人中不多见。第三种型式称为不对称性偶然型，即一方对交往预先有所计划，而另一方只是随机应变。这种型式通常发生在一方有机会事前准备，另一方没有这种机会的情况下。第四种型式称为相互性偶然型，在这种型式中双方事前都有行动计划，同时在交往过程中又相互调节适应。男女青年在约会前可能都考虑过谈话内容，但一见面又会为了适应对方的话题而放弃考虑过的话题。

或许可以设想，在交往中不改变原有计划的人，可能较少

有意识地计较得失，因为他们已经对各种传播行为的得失深思熟虑，所以只要按部就班执行计划就行了。另一方面，那些或者因为没有预先计划的机会，或者因为非常缺乏自我监控的天生能力而作出适应性反应的人，因为要寻求最能带来回报的信息而对眼下传播行为的后果可能更加关心。

关于情感

有些人对社会交换理论有如下看法，即认为它们把人际关系非人化，因为交换没有情感。他们之所以有这种反应，原因可能在于他们认为经济交换和商业关系的特点就是不带感情成分。然而，社会交换理论确实是谈到情感的。这些理论认为不公平的交换关系会使人愤怒或沮丧，而公平的交换关系则使人欢愉。布劳也说过，随着双方交换的持续进行，彼此会产生感情上的依托。

从另一种意义上说，我们可能会过于重视情感。斯坎佐尼写道，"恋爱婚姻的真情实况往往被浪漫的爱情心理所掩盖（对从未经历过婚姻的人尤为如此）；浪漫的爱情心理不允许心上人权衡利害关系，至少不能有意识地去权衡。一切的一切都应该是罗曼蒂克的，只想到人的，不顾理性的——否则就太粗俗了。就这样，浪漫的爱情遮掩了婚前的商谈过程，使人们陷于终将遭殃的境地。"也就是说，人们在考虑与他人的关系时少一点感情成分倒可能是有利的，这样做会使他们在将来免遭麻烦。

传播能否为社会交换理论所描述？

我在前言中已经指出，传播学者从其他学科借鉴甚多，同

样很显然，社会交换理论从其他学科的借鉴也很多。霍曼斯依重于操作心理学；布劳借用了经济学的观点和方法；蒂博特和凯利理论和博弈理论可以作为颇为有用的出发点；E·福阿与U·福阿的基点是各种心理学理论；E·沃尔斯特等三人则从其他社会交换理论借用了不少东西。由此看来，我们希望借用的理论实际上是借鉴于他人的。既然这样，研究一下作为始发点的各门学科能否应用到社会交换理论中来，能否用来阐明传播，这就很重要了。

没有多少学者曾用操作心理学来考虑传播过程。我们的研究方法比较倾向于认知方面。埃克似乎会同意我们的做法，因为他相信，产生于操作过程的条件性行为不同于与传播现象有关的象征性行为。条件性行为的特征是：受先前经验的决定，静态的，非规范性的，不占用时间与空间。人们的行为受到条件支配后，往往受过去经验的局限。为未来筹划，或为不同的情景筹划被认为是与条件作用无关的行为。象征性行为则被看作是独立于先前经验的，创造性的，有社会群体规范的，利用时间和空间的。采取象征性行为的人能够采取全新的行为，能够预测未来，并据此指导行为。

虽然我认为埃克对操作心理学的认识与斯金纳本人对操作心理学的认识不尽相同，但我也认为埃克的分析无疑是值得我们考虑的。假若我们发现传播行为与操作心理学描述的行为之间存在着本质的区别，那么霍曼斯的理论就无甚价值。正象其他学术问题一样，我怀疑这个问题能否轻易地得到解决。

希思曾经注意到经济交换与社会交换之间的区别，这种区别使我们很难用经济学的方法来研究传播。一般来说，我

们的测量技术还比较粗糙，不足以使我们运用很多的经济学方法。因此，布劳的模式可能无法作出精确的预测。

蒂博特和凯利所依靠的方法源自博弈理论。如前所述，他们并不试图迎合博弈理论的种种假设。而且，也不是所有的社会科学家都同意实验性的博弈与真实的行为是一回事。

E·福阿与U·福阿的资源说所遇到的最大难题也许是精确地判断传播行为的类别归属。我们已多次提到自我披露是很难归属于哪一类资源的。但我们还是必须对资源分类，以便对传播行为的归类作出估计。

由于公平说是建筑在其他社会交换理论之上的，它所遇到的问题也就是社会交换理论普遍遇到的问题。此外，我们必须决定，有没有其他交换规则能比公平说提出的交换规则更适用于传播型式。

传播在社会交换中起了什么作用？

由于社会交换理论产生于传播之外，我们必须确定传播在这些理论中所起的作用。第一章中已经讲过，传播的特征可以表述为其本身就是一种回报，或者说是取得回报的手段。这两种看法都要求我们重新调整对传播的一些假说。如果传播从本质上说是能带来回报的，我们就有必要提出描述各种传播类型所具有的相对价值的各种分类，还有必要决定传播与其他资源相比的相对价值。

如果说传播涉及关于资源交换的谈判，那末学者们就必须探讨谈判和交易的方法。德鲁克曼曾提供了一种描述谈判的方法，可能对传播研究者和实践者有所帮助。他认为谈判包括三个过程。第一个过程是双方讨价还价，即双方提出建

议和反建议，以寻求共同接受的立场。传播只是传递关于提供回报的建议。

举例来说明，我们可以看一看夫妻之间是怎样为一个典型的婚姻问题而讨价还价的。夫妻双方常常很难满足各自父母的要求，这在过节度假时尤为突出，因为双方的父母都盼望能按传统的习俗与子女团聚。假如夫妻俩居住在离各自父母都很远的地方，就很难在同一天赶到两地去。因此他们可能要花一些时间来为在哪里过节而讨价还价一番。我们或许会发现他们最终同意和男方的父母度过劳动节，继而和女方的父母一起过感恩节。双方的妥协型式也是饶有趣味的。谁会更多地改变自己的立场呢？丈夫可能会取消开始时提出的夏天去看望他父母的建议，条件是妻子不坚持在十二月邀请她的父母来他们家玩。

谈判的第二个过程是辩论，即双方之间展开一场唇枪舌剑的对话，以期使对方相信自己的建议是多么合理可行。从传播的角度看，认清彼此的说理方法是很重要的。例如，斯坎佐尼所作的一项研究表明，妻子有时会用可以称为“个体性”的辩论手法，即强调她的建议是公正的，因为它对她或丈夫个人有利；其他手法则是“集体性”的，即强调她的建议对全家都有好处。

最后一个过程称为影响，即使用胁迫的手段。在谈判中或许会运用威胁或者言词挑衅这样的传播行为。

虽然这三个过程在上面是作为独立的过程介绍的，但我们可以发现它们之间的相互作用特别有意思。例如，使用了影响（即胁迫）的手段会不会使我们的建议被认为更公正？或适得其反？我们为使对方接受我们的建议而说的一番道理真

的有利于建议被接受吗？如果我们的建议与对方的建议大相径庭，是不是有什么说理的方法可以使对方接受我们的建议？

德鲁克曼的上述分析对描述公开谈判固然十分有用，但在交换关系中还存在隐蔽的谈判。施特劳斯是这样描述隐蔽谈判的："有些谈判可能时间很短促，不用言词也不用手势，但双方都十分清楚'他们在做什么'——他们可能不说是在讨价还价，但他们无疑把这样做的结果称为达成了某种协议。还有些谈判更隐蔽，双方甚至可能完全没有意识到正在谈判，或者已经完成了谈判。如果由此达成的协议遭一方破坏，另一方肯定会有所感觉，他会感到惊讶，或感到失望，或感到烦恼；或感到愤怒，甚至会有一种被出卖的感觉，一种受人利用的感觉，但是，他也有可能感到宽慰，感到意外的欢愉。"

施特劳斯认为，经常可以在家庭成员之间看到这种隐蔽的谈判。毫无疑问，在家庭成员之间的交往中，公开谈判与隐蔽谈判怎样结合使用可以是一个颇有趣味的研究题目。例如，夫妻之间可能对彼此赠送节日礼物作公开或隐蔽的谈判。如果一方说："今年我可真的不想要什么特别的东西"，我猜想这是一种隐蔽的要求；往年的礼品要是都很昂贵的话，那么"不想要什么特别的东西"的真正含义可能是要对方今年最好也送一件同样昂贵的礼品，否则他们之间的关系就要遇到麻烦。

总之，社会交换理论将会要求我们对过去我们很少研究的观点作一番探索。

总　结

我认为传播学者和学生们应当继续运用社会交换理论，或许还应扩大对它们的运用。这些理论的不足之处与其说是致命伤，还不如说是新的研究领域。我已对多数不足之处提出了进一步研究的方法。

这些理论向我们提供了有关人际传播的真知灼见。不仅如此，它们还在很多方面把传播同我们在人际关系中所发现的更大范围的行为结合起来，同时它们也向我们展示了关于人类行为的一些基本设想。我强烈地希望学者和学生们认识到它们各自不同的出发点。我很担心有的人把这五种理论当作斯堪的纳维亚式的餐前冷菜，浅尝一二便作罢。我还认为这五种理论应该被分别看作一个个的实体，而不是一个东拼西凑的人形怪物。

我们还可以发现，社会交换理论提供了研究人际传播的另一种途径。传播学者曾选择象征性交往作为起点(如库什曼与克雷格，1979年)。社会交换理论则向我们提供了一种不同的、可以与之抗衡的研究方法。传播学研究应该有多种方法，并应有竞争。

尽管如此，说到底，社会交换理论的价值还将由那些把其原理运用到实践中去的学生来决定，并将由那些对其假设进行检验的传播学家来决定。